

Seite | Page 2

**Beteiligungskapital  
als Wachstums- und  
Renditemotor**Private equity:  
An engine for growth and returns

Seite | Page 4

**Die Celenus-Gruppe:  
Mehr als eine Reha-Klinik.**Celenus Group: More than  
a rehabilitation clinic

Seite | Page 6

**Deutsches Private Equity gewinnt  
an Bedeutung für Institutionelle**Growing importance of  
German private equity for  
institutional investors

Ausgabe 08 – Januar 2016 | Issue 08 – January 2016

## VORWORT | FOREWORD

ULRIKE HINRICHS, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des  
Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

ULRIKE HINRICHS, Executive Member of the BVK Board

Der **Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)** ist die einzige Interessenvertretung in Deutschland rund ums Thema Beteiligungskapital. Interessierten Großanlegern bieten wir als neutraler Branchenverband Zugang zu den relevanten Playern – vom Venture Capitalisten bis hin zum Growth- und Buyout-Manager sowie den Large Buy-Outs, die hierzulande investieren. Auch institutionelle Investoren sind im Verband vertreten und verfügen seit 2015 erstmals über einen Sitz im BVK-Vorstand.

Mit dem **Private Equity Investor Brief** informieren wir institutionelle Investoren regelmäßig über den Venture Capital- und Private Equity-Standort Deutschland. Aktuell zeigt sich der Markt in robuster Verfassung: Beteiligungsgesellschaften investieren hierzulande mit mehr als 7 Mrd. Euro (2014) inzwischen wieder annähernd so viel wie vor der Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008/09. Die deutsche Wirtschaft wächst insgesamt nachhaltig und auf solidem Niveau – Investoren bieten sich hier große Chancen. Über das Scharnier „Beteiligungskapital“ können professionelle Anleger direkt am wirtschaftlichen Erfolg etablierter und junger Unternehmen partizipieren.

Sie sind an weitergehenden Informationen interessiert? Beim BVK ist Martin Bolits, Leiter Investor & International Relations (bolits@bvkap.de), gern Ihr Ansprechpartner.

Viel Spaß bei der Lektüre!

The German Private Equity and Venture Capital Association (BVK) is the only platform for private equity in Germany. As a neutral industry association, we provide interested fund sponsors with access to the relevant players – from venture capitalists and growth and buy-out managers to the large buy-out firms that invest in Germany. Institutional investors are also represented in the association and, since 2015, have held a seat for the first time on the BVK Management Board.

Through the **Private Equity Investor Brief**, we regularly provide institutional investors with information about Germany as a location for venture capital and private equity. The market here is currently in good shape. At more than EUR 7 billion (2014), the level of investment in Germany by private equity firms is once again approximately as high as it was before the financial and economic crisis of 2008/09. Overall, the German economy is experiencing sustainable and solid growth, offering investors major opportunities. Using the private equity “template”, professional investors are able to participate directly in the business success of established and young companies.

Interested in more detailed information? Please feel free to contact Martin Bolits, Head of Investor & International Relations at BVK (bolits@bvkap.de), who will be happy to help.

We hope you enjoy reading!

# BETEILIGUNGSKAPITAL ALS WACHSTUMS- UND RENDITEMOTOR

## PRIVATE EQUITY: AN ENGINE FOR GROWTH AND RETURNS

Deutschland bietet eine in Europa einmalige Mischung aus Weltkonzernen, innovativen Mittelständlern und wachstumsstarken Start-ups und ist damit attraktiv für Private Equity-Gesellschaften aus dem In- und Ausland. 2014 konnte mit Investitionen von mehr als 7 Milliarden Euro in rund 1.300 Unternehmen das höchste Investitionsvolumen in den letzten sechs Jahren erreicht werden. Es wurden 42 % mehr investiert als im Jahr zuvor (5,1 Mrd. Euro) und auch im ersten Halbjahr 2015 bewies der deutsche Markt seine Stärke. Die Investitionen lagen mit 2,9 Mrd. Euro knapp über dem Niveau des ersten Halbjahres 2014. Damit untermauern die Beteiligungsgesellschaften ihre Bedeutung für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland. Private Equity hat sich hier als wichtiges Instrument etabliert. Und dementsprechend hoch ist die Nachfrage nach Beteiligungskapital. Mehr als 40.000 Anfragen von Kapital suchenden Unternehmen zählten die BVK-Mitglieder im letzten Jahr.

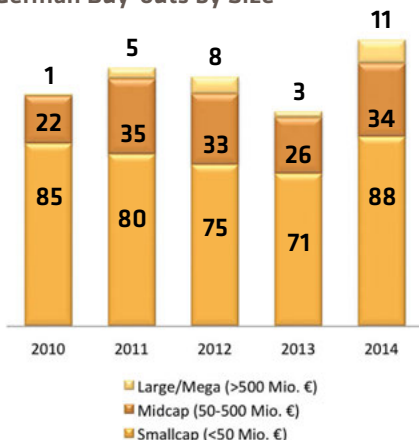
Der deutsche Beteiligungsmarkt ist geprägt von Beteiligungen an Start-ups sowie kleinen und mittelständischen Unternehmen. 2014 beschäftigten 93 % der im Jahresverlauf finanzierten Unternehmen weniger als 500 Mitarbeiter oder setzten weniger als 100 Mio. Euro um. Der Fokus auf den deutschen Mittelstand spiegelt sich auch im deutschen Buy-Out-Markt wider. Nur wenige der regelmäßig mehr als 100 Mehrheitsbeteiligungen in Deutschland spielen sich im Segment oberhalb von 500 Mio. Euro Unternehmenswert ab. Die große Mehrheit entfällt auf kleine und mittlere Transaktionen, rund zwei Drittel sogar auf Transaktionen mit weniger als 50 Mio. Euro Volumen. Gerade hier zählen Marktzugang und -kenntnis, um an diesem Dealflow zu partizipieren und die besten Unternehmen zu identifizieren. Aber auch auf der Exit-Seite hat sich in Deutschland in der jüngeren Vergangenheit viel getan. 2015 war Deutschland einer der aktivsten europäischen IPO-Märkte. Insgesamt 16 Unternehmen vom Großunternehmen zum Start-up wagten trotz wechselhaften Umfelds den Schritt an die Börse und belegten, dass in Deutschland die Börse ein Exit-Kanal für

Within Europe, Germany offers a unique mix of global corporations, innovative medium-sized enterprises and high-growth start-ups, making the country an attractive location for domestic and foreign private equity firms. More than EUR 7 billion was invested in some 1,300 companies in 2014, which is the highest level of investment seen in the last six years. This represents a year-on-year increase of 42% (2013: EUR 5.1 billion). The German market succeeded in proving its strength during the first six months of 2015 as well. At EUR 2.9 billion, investments were up slightly on the level for the first six months of 2014. As a result, private equity firms are reinforcing their importance for corporate financing in Germany. Where this is concerned, private equity has established itself as a key instrument that is accordingly in high demand. BVK members counted more than 40,000 requests last year from companies seeking capital.

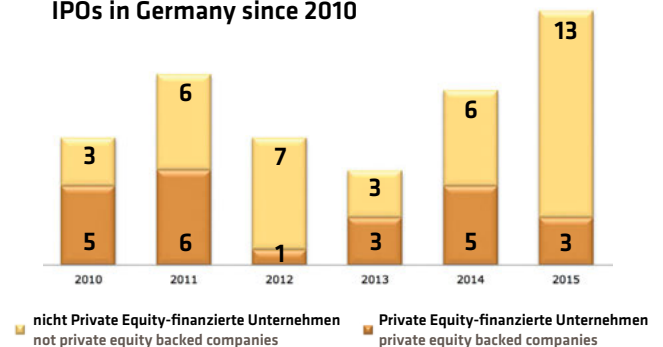
The German private equity market is dominated by investments in start-ups and small and medium-sized enterprises. In 2014, 93% of all the companies that received financing had fewer than 500 employees or generated annual turnover of less than EUR 100 million. The focus on German SMEs can also be seen in the German buy-out market. Only a few of the regularly more than 100 majority investments in Germany are found in the segment where enterprise value is in excess of EUR 500 million. Small and medium-sized transactions account for the vast majority. In fact, approximately two-thirds involve transactions with a volume of less than EUR 50 million, which, in particular, makes access to and knowledge of the market key to participating in this deal flow and identifying the best companies.

Germany has done quite a bit recently on the exit side as well. In 2015, Germany was one of the most active IPO markets in Europe. A total of 16 enterprises – from major companies to start-ups – took the plunge to go public despite the volatile environment and proved that the stock exchange

**Deutsche Buy-outs nach Größe**  
German Buy-outs by Size



**IPOs in Germany since 2010**



Quelle: BVK-Recherchen, Deutsche Börse AG, Stand: Dezember 2015. Berücksichtigt wurden nur Neuemissionen an Prime und General Standard, ohne Notierungsaufnahmen und Transfers, sowie ohne Börsengänge an anderen Segmenten. | Source: BVK research, Deutsche Börse AG, as at: December 2015. Only those new issues in the Prime and General Standard were included, without taking into account commencement of trading, transfers and IPOs in other segments.

Portfoliounternehmen sein kann. Zudem konnte der positive Trend aus 2014 mit den auch international für Aufsehen sorgenden IPOs von Zalando und Rocket Internet untermauert werden. Seit 2010 waren von den 61 Börsennewcomern insgesamt 23 mit Beteiligungskapital finanziert.

Neben Börsengängen trugen auch zahlreiche Trade Sales zu den regen Exit-Aktivitäten der jüngeren Vergangenheit bei. 2013 und 2014 konnten jeweils mehr als 100 Verkäufe von Private Equity-Beteiligungen an strategische Investoren verzeichnet werden. 2015 dürfte diese Entwicklung bestätigen. Unter den Trade Sales waren auch zahlreiche Verkäufe an renommierte internationale Konzerne.

Der deutsche Venture Capital- und Private Equity-Markt strahlt eine anhaltende Anziehungskraft für ausländische Investoren aus Europa und den USA aus. Während internationale Buy-Out-Häuser zum Teil schon seit den 1990er Jahren in Deutschland investieren, haben inzwischen auch weltweit führende Venture Capitalisten wie Kleiner Perkins Caufield & Byers, Sequoia Capital, Highland Capital, Blumberg Capital oder Accel Partners in Deutschland substantielle Engagements aufgebaut. Dementsprechend liegt der Anteil ausländischer Investitionen und von Investitionen ausländischer Beteiligungsgesellschaften über ihre deutschen Büros seit Jahren bei rund zwei Drittel des Gesamtvolumens. Deutsche Unternehmer zeigen sich zunehmend offener gegenüber der Assetklasse, deren Nutzen jüngst durch eine BVK-Studie erneut nachgewiesen wurde. So entwickeln sich Unternehmen, die mit Beteiligungskapital finanziert sind, bei Schlüsselindikatoren wie Umsatz, Beschäftigtenzahl sowie Eigenkapitalquote deutlich besser als ihre gesamtwirtschaftliche Referenzgruppe. Beteiligungsgesellschaften sind mit ihrem Kapital ein Wachstumsmotor, der nachhaltig Werte schafft und damit deutschen und internationalen Limited Partners Zugang zu attraktiven Investitionschancen bietet.

can be an exit channel for portfolio companies. The IPOs of Zalando and Rocket Internet, which attracted international attention, also succeeded in bolstering the positive trend from 2014. Since 2010, a total of 23 of the 61 newcomers to the stock exchange have been financed with private equity.

Apart from IPOs, numerous trade sales also contributed to the high level of exit activity recently. In 2013 and 2014, more than 100 sales of private equity investments to strategic investors were recorded for each year. This trend is likely to be confirmed for 2015. The trade sales also included many to renowned international companies.

The German venture capital and private equity market continues to have lasting appeal to investors from the United States and Europe outside of Germany. While international buy-out firms have been investing in Germany in part since the 1990s, leading global venture capitalists, such as Kleiner Perkins Caufield & Byers, Sequoia Capital, Highland Capital, Blumberg Capital and Accel Partners, now have substantial commitments in the country as well. Accordingly, foreign investments and investments made by foreign private equity firms through their German offices have accounted for approximately two-thirds of the total volume for years.

German entrepreneurs are growing increasingly open to the asset class whose benefit was once again verified recently in a BVK study. For example, companies financed by private equity exhibit considerably better development in terms of key indicators, such as sales, headcount and equity ratio, than their macroeconomic reference group. Thanks to the capital they provide, private equity firms are a growth engine that creates value in a sustainable fashion and thereby provides German and international limited partners with access to attractive investment opportunities.

## Ausgewählte Verkäufe an Strategische Investoren 2014/2015 | Selected sales to strategic buyers in 2014/2015

Investors	Company/Sector	Buyer / Price
IBB Beteiligungsgesellschaft, KfW, weitere	OctreoPharm Sciences / MedTech	IPSEN (France) / 50 Mio. €
Earlybird Venture Capital, Daimler	carpooling.com / eMobility	Blablacar (France) / n. a.
High-Tech Gründerfonds, enjoyventure, KfW, German Startups Group	mimoOn / Software	CommAgility (Great Britain) / n. a.
capiton	Lahmeyer International / Engineering services	GDF Suez / Tractebel Engineering (France) / n. a.
Odewald & Cie.	Oystar Holding / Machinery	IMA-Gruppe (Italy) / n. a.
Wellington Partners, Gilde Healthcare, Cipio Partners, TVM Capital	Definiens AG / MedTech	MedImmune (USA) / 150 Mio. \$
Target Partners, Carlyle Group, Sevin Rosen Funds, STAR Venture	Cube Optics / Optics	Huber + Suhner (Switzerland) / n. a.
Hasso Plattner Ventures, Team Europe Ventures, Kite Ventures	Fyber / Mobile Advertising	RNTS Media / 150 Mio. €
Wellington Partners, Index Ventures	Adconion Media Group / Online-Advertising	Amobee (USA) / 235 Mio. \$

# DIE CELENUS-GRUPPE: MEHR ALS EINE REHA-KLINIK

## CELENUS GROUP: MORE THAN A REHABILITATION CLINIC

Das deutsche Gesundheitswesen steht vor wichtigen Herausforderungen: Die Gesellschaft altert, orthopädische Schäden junger Menschen nehmen zu und psychosomatische Beschwerden, wie Depressionen oder Essstörungen, steigen kontinuierlich in allen Bevölkerungsgruppen. Die Zahl der behandelten Patienten wird seit Jahren größer, gleichzeitig hat sich die Verweildauer in Akuthäusern aus Budgetgründen drastisch verkürzt. So wächst auch die Bedeutung der nachgelagerten Behandlung im rehabilitativen Umfeld. Die Celenus-Gruppe ist als einer der führenden Anbieter im deutschen Reha-Markt das beste Beispiel für einen zukunftsorientierten Anbieter von Gesundheitsdienstleistungen, der diese Herausforderungen täglich bewältigt.

The German healthcare system is facing major challenges: an aging population, a rise in orthopaedic injuries sustained by young people, and a continuous increase in psychosomatic conditions, such as depression or eating disorders, among all segments of the population. The number of patients being treated has been growing for years. At the same time, the length of stays at hospitals specialising in acute treatment has been dramatically reduced for financial reasons. As a result, the importance of downstream rehabilitation is expanding as well. As one of the leading providers on the German rehabilitation market, Celenus Group is the prime example of a future-oriented healthcare provider that copes with these challenges on a daily basis.



Im April 2010 hat die Beteiligungsgesellschaft Auctus im Rahmen eines Management-Buy-Out die Reha-Kliniken der Marseille-Kliniken AG erworben und die Celenus-Gruppe gegründet. Angefangen mit acht Reha-Kliniken und einem ambulanten Sport- und Reha-Zentrum umfasst die Gruppe heute 17 Einrichtungen. Die Patientenzahlen haben sich in den letzten fünf Jahren dabei nahezu verdoppelt – von 16.600 auf 31.000 Patienten. Die Celenus-Gruppe beschäftigt heute rund 2.000 Mitarbeiter und konzentriert sich vor allem auf die klassische Somatik (Orthopädie, Kardiologie, Onkologie) und die Wachstumsindikationen Psychosomatik und Neurologie. Neben Rehabilitation zählen auch viele innovative Projekte zum Angebot von Celenus wie zum Beispiel präventives Elternteraining für alleinerziehende Mütter, betriebliches Gesundheitsmanagement, integrierte Berufstherapie, Spezial-Angebote für unterschiedliche Berufsgruppen.

In April 2010, private equity firm Auctus acquired the rehabilitation clinics of Marseille-Kliniken AG as part of a management buy-out and established Celenus Group. Celenus Group started out with eight rehabilitation clinics and an outpatient sports and rehabilitation centre; it now boasts 17 facilities. The number of patients has nearly doubled in the last five years, jumping from 16,600 to 31,000. Celenus Group currently employs some 2,000 people and focuses primarily on traditional somatic fields (e.g. orthopaedics, cardiology and oncology) and the growth indications of psychosomatic medicine and neurology. Apart from rehabilitation, Celenus also offers a wide range of innovative projects, such as preventive parent training for single mothers, operational healthcare management, integrated occupational therapy and special offers for various occupational groups.

Susanne Leciejewski, Vorstandsvorsitzende bei Celenus, zeigt sich sehr zufrieden mit der Entwicklung der Gruppe: „Wir sind Vorreiter bei der Entwicklung moderner, integrierter Behandlungskonzepte und ermöglichen den Patienten damit eine schnelle und reibungslose Genesung. Unser Konzept ging auf und wir sind froh, dass wir in der Beteiligungsgesellschaft Auctus einen starken Partner an der Seite hatten, um diesen Weg gemeinsam gehen zu können. Mit der Hilfe von Auctus konnten wir die erste schnelle Expansionsphase umsetzen und eine stabile Gruppenstruktur sowie moderne Gesundheitsmarke erfolgreich etablieren.“ Und auch bei Auctus hat sich die Beteiligung über fünf Jahre ausgezahlt. „Wir konnten die Celenus-Gruppe in den letzten Jahren durch Zukäufe und Neueröffnungen von Kliniken stetig vergrößern und dabei den Verkäufern verschiedene Transaktionslösungen bieten sowie den Klinikmitarbeitern vor Ort eine langfristige Perspektive in einer finanzstarken Gruppe sichern. Als Beteiligungsgesellschaft sind wir flexibel und immer auf der Suche nach einer maßgeschneiderten Lösung“, weiß Dr. Daniel Meuthen, Partner bei Auctus.

Susanne Leciejewski, CEO of Celenus, is very pleased with the group's development: "We are pioneers in the development of cutting-edge concepts for integrated treatment, facilitating a speedy, trouble-free recovery for the patients. Our concept works, and we are happy that we had a strong partner like private equity firm Auctus at our side to go this path together. With help from Auctus, we succeeded in carrying out the first rapid phase of expansion and in establishing a stable group structure as well as a modern healthcare brand." The five-year investment also paid off from the perspective of Auctus. "In recent years, we were able to constantly increase the size of Celenus Group through acquisitions and by opening new clinics. In the process, we succeeded in offering the sellers various transaction solutions and providing the local staff at the clinics with long-term prospects as part of a financially strong group. As a private equity firm, we are flexible. We are always looking for a tailored solution," Auctus partner Dr Daniel Meuthen says.



Im Mai 2015 hat Auctus seine Anteile an die Orpea-Gruppe, einen führenden europäischen Betreiber von stationären Pflege- und Klinikeinrichtungen, übertragen. Als Teil der Orpea-Gruppe kann Celenus den eingeschlagenen Expansionskurs auch in Zukunft zielgerichtet weiterverfolgen. Die Reha-Branche genießt eine zunehmend hohe Wertschätzung von Seiten der öffentlichen Hand und der Arbeitgeber. Die Wiedereingliederung von Menschen ins aktive Arbeitsleben ist eine wachsende Aufgabe der Reha-Branche. Hier wird ihr eine bedeutende volkswirtschaftliche Funktion zuteil, der Celenus mit Orpea als langfristigem Partner gewachsen ist.

In May 2015, Auctus transferred its shares to Orpea Group, a European leader in inpatient nursing care facilities and clinics. As part of Orpea Group, Celenus can continue to systematically pursue its expansion strategy in future as well. The rehabilitation industry is held in increasingly high regard by the public sector and employers. Reintegrating people into an active professional life is a growing task for the rehabilitation industry. In this regard, the industry has a key economic role to play – one to which Celenus, with Orpea as a long-term partner, is equal.

# DEUTSCHES PRIVATE EQUITY GEWINNT AN BEDEUTUNG FÜR INSTITUTIONELLE | GROWING IMPORTANCE OF GERMAN PRIVATE EQUITY FOR INSTITUTIONAL INVESTORS



Peter Hielscher ist seit Oktober 2000 Leiter des Bereichs Alternative Investments bei der Talanx Asset Management GmbH, die zur Finanzdienstleistungsgruppe von Deutschlands drittgrößter Versicherungsgruppe, der Talanx AG, gehört. Davor war Hielscher in verschiedenen Beratungs- und Managementfunktionen im Bereich der Unternehmensrestrukturierung tätig. Er gehörte zudem dem Vorstand der Harpen AG in Dortmund an und arbeitete bei der WestLB in Düsseldorf. Seit Juni 2015 ist Hielscher Vorstandsmitglied des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK).

## 1. Welche Rolle spielt Private Equity für institutionelle Investoren?

Der Talanx Konzern hat sein Private Equity-Engagement deutlich erhöht: Das Commitment-Volumen hat sich seit Ende 2012 verdoppelt. Mit dieser Entwicklung steht Talanx nicht allein. Die Bedeutung von Private Equity für institutionelle Investoren hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Die Zinslandschaft hat die Renditen der Standard-Assetklassen bekanntermaßen reduziert, während Private Equity gestiegene Unternehmenspreise zumindest teilweise über günstige Leverage-Finanzierungen ausgleichen konnte. Ob das in Zukunft so bleiben kann, bleibt abzuwarten. Die Solvency II-Regulierung für Versicherer (ab 2016) und zunehmende Probleme bei der AIFM-Umsetzung verstärken den regulatorischen Aufwand deutlich, reduzieren das Angebot an attraktiven internationalen Fonds und schmälern somit die Rendite.

Since October 2000, Peter Hielscher has been the head of Alternative Investments at Talanx Asset Management GmbH, which belongs to the financial services group of Germany's third-largest insurance group, Talanx AG. Prior to this, he held various consulting and management positions focused on corporate restructuring. He was a member of management at Harpen AG in Dortmund and worked at WestLB in Düsseldorf. Since June 2015, Hielscher has been a member of the Management Board of the German Private Equity and Venture Capital Association (BVK).

## 1. What role does private equity play for institutional investors?

The Talanx Group has significantly increased its private equity commitment, which has doubled in volume since the end of 2012. Talanx is not alone where this trend is concerned. The importance of private equity for institutional investors in recent years has grown considerably. The interest rate environment has eaten into the returns of standard asset classes, as is well known, while private equity has succeeded in offsetting increased company prices, at least in part, through favourable leverage financing. It remains to be seen whether this will remain the case in future. The Solvency II regulation for insurers (from 2016) and a growing number of problems with the implementation of the AIFM Directive are considerably increasing regulatory effort and expense, reducing the range of attractive international funds and consequently diminishing the returns.

**2. Berlin macht als Startup-Standort international von sich reden und hierzulande entstehen derzeit eine ganze Reihe von „first-time“-Fonds. Wie schätzen Sie die Attraktivität Deutschlands im europäischen Venture Capital-Markt ein?**

Deutschland entwickelt sich: Die aktuellen Nachrichten zu Risikokapitalinvestitionen im 1. Halbjahr 2015 „Berlin vor London, 3 deutsche Städte unter den TOP 6“ lassen jedenfalls hoffen. Andererseits ist noch viel zu tun: Mehr als die Hälfte des investierten Venture Capitals kommt aus dem Ausland, deutsche Investoren sind eher zurückhaltend. Auch ist die Datenbasis der Branche zu unsicher, wobei derzeit ein europaweites Projekt läuft, das künftig Abhilfe schaffen soll. Klar ist: Die Branche verfügt über zu wenig Wagniskapital. Barkow Consulting etwa nennt eine Venture Capital-Lücke von mehr als 27 Mrd. Euro für Deutschland. Gut ist daher, dass die Politik hierzulande mit Maßnahmen unterstützt, wie z.B. dem High-Tech-Gründerfonds oder aktuell dem neuen KfW-Wagniskapital-Produkt von 400 Mio. Euro Umfang. Notwendig wäre überdies eine weitere Anreizsetzung für privates und vor allem institutionelles Kapital – insbesondere für Later Stage-Investments im Venture Capital-Bereich. Ein Unterstützungsprogramm für Investments in deutsche Venture Capital-Fonds – analog dem bestehenden INVEST-Zuschussprogramm für Business Angels – begrüßen Investoren sicherlich. Gut, dass die Politik die Ausweitung des Programms nun ins Auge fasst.

**3. Wie bewerten Sie das Potenzial im deutschen Growth-Segment?**

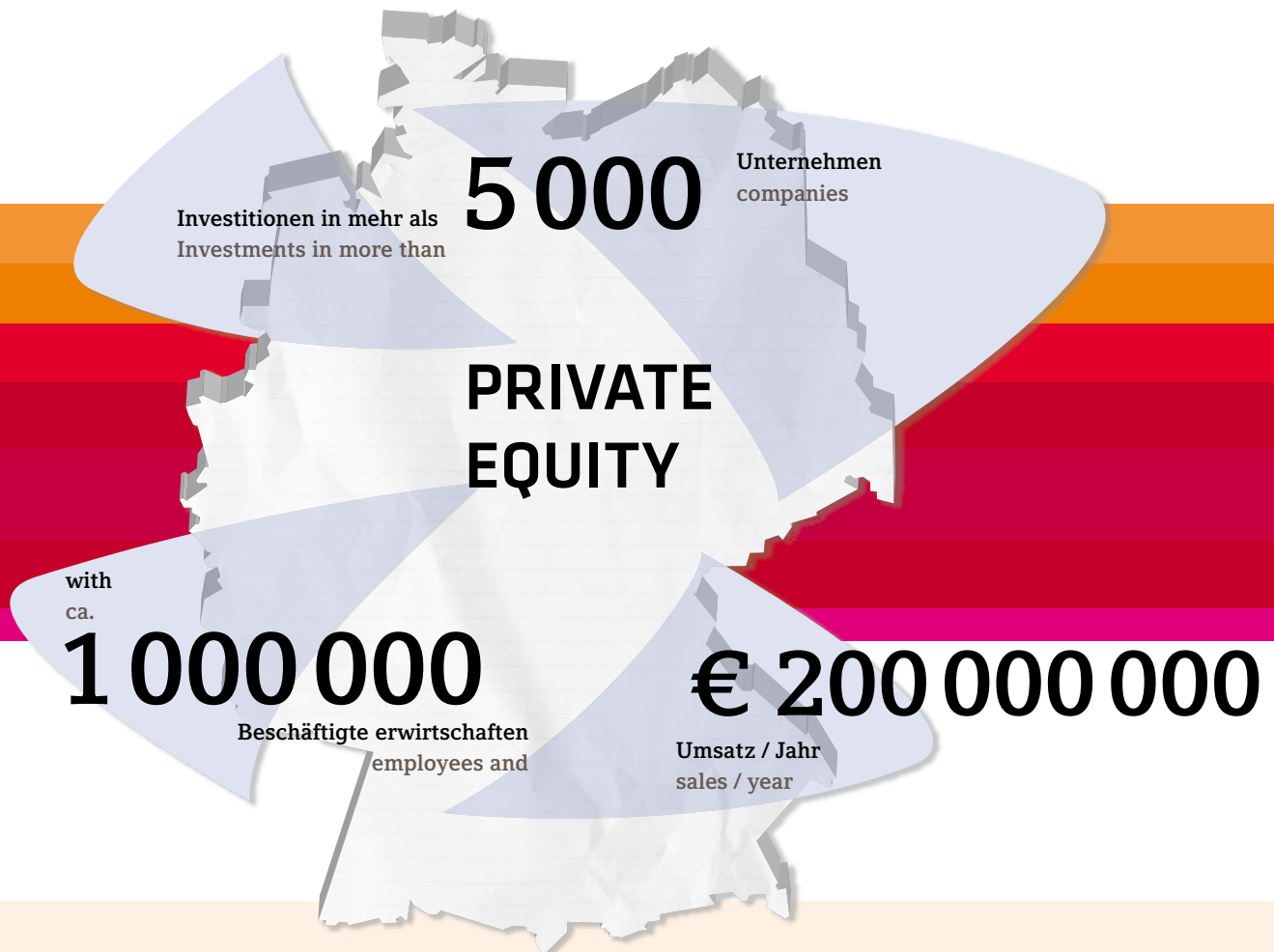
Der Growth-Markt ist zum großen Teil die Fortsetzung der Venture Capital-Phase. Hier können wir fürs erste von deutlichem Zuwachs ausgehen. Die Frage wird sein, ob die relevanten Investoren, die andere sind als die Kapitalgeber der ersten Phase und sich historisch in Deutschland eher als vorsichtig gezeigt haben, den Ball aufgreifen und Börseneinführungen und andere Kapitalmaßnahmen in notwendigem Umfang begleiten.

**2. Berlin is really making a name for itself internationally as a start-up location, and here in Germany, a whole string of first-time funds are currently being launched. How attractive do you believe Germany is on Europe's venture capital market?**

Germany is coming along. The latest venture capital investment news from the first six months of 2015 is that Berlin is ahead of London, and three German cities are among the top six – this is certainly cause for hope. On the other hand, there is still a lot to do. More than half of the venture capital that is invested comes from abroad; German investors are rather cautious. The industry's database is also too uncertain, though a pan-European project is underway that aims to remedy this in future. One thing is clear: the industry has too little venture capital. Barkow Consulting, for example, claims that there is a venture capital gap of more than EUR 27 billion for Germany. It is therefore a good thing that Germany's political actors are providing support through measures such as the High-Tech Gründerfonds or currently the new venture capital product from KfW of EUR 400 million. Moreover, it is necessary to create additional incentives for private and institutional fund sponsors in particular – especially for later-stage venture capital investments. Investors would certainly welcome a support programme for investments in German venture capital funds – similar to the existing INVEST programme for business angels. It is a good thing that political actors are now looking into expanding the programme.

**3. How do you rate the potential of the German growth segment?**

The growth market is largely the continuation of the venture capital phase. We can assume that there will be considerable growth for the former. The question will be whether the relevant investors, who are not the same as the investors from the first phase and who have shown themselves to be rather cautious historically in Germany, will jump at the opportunity and assist with IPOs and other capital measures to the extent necessary.



**HINSICHTLICH PRIVATE EQUITY IST DEUTSCHLAND DIE ... | GERMAN PRIVATE EQUITY MARKET IS THE ...**

<b>Nr. 2</b> der europäischen Länder, hinsichtlich der Anzahl der ansässigen Private-Equity-Gesellschaften	<b>#2</b>	European country by number of headquarters of private equity firms
<b>Nr. 3</b> der europäischen Länder, gemessen am Private-Equity-Investitionsvolumen des letzten Jahres, allerdings nur die	<b>#3</b>	European country by private equity investment volume in 2014, but it is only the
<b>Nr. 9</b> gemessen am Verhältnis des Private Equity-Investitionsvolumens zum BIP	<b>#9</b>	European country by private equity investments in relation to national GDP
<b>Nr. 4</b> der europäischen Länder, gemessen am Fundraising der letzten fünf Jahre	<b>#4</b>	European country by private equity funds raised during the last five years

**DEUTSCHLAND IST DIE ... | GERMANY IS THE ...**

<b>Nr. 1</b> weltweit im Bereich Maschinenbau	<b>#1</b>	worldwide in the machinery sector
<b>Nr. 1</b> der europäischen Länder, in Bezug auf eingereichte Patente für Europa	<b>#1</b>	European country in patents filed for Europe
<b>Nr. 1</b> der europäischen Länder, hinsichtlich der Ausgaben für Forschung und Entwicklung (nominal)	<b>#1</b>	European country in R&D expenditures (nominal)
<b>Nr. 1</b> der europäischen Telekommunikationsmärkte, gemessen am Umsatz	<b>#2</b>	European telecommunication market by sales
<b>Nr. 2</b> der europäischen IT-Märkte, bezogen auf den Umsatz	<b>#2</b>	European IT market by sales
<b>Nr. 3</b> der europäischen Länder, gemessen an der Anzahl der Biotech-Unternehmen	<b>#3</b>	European country by number of biotech companies

**KONTAKT | CONTACT DETAILS**

Mit diesem Newsletter informieren wir Sie regelmäßig über aktuelle Entwicklungen der Private Equity-Branche in Deutschland. | This newsletter can provide you with regular updates about the latest developments in the private equity sector in Germany.

Postadresse | Postal address:

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. | German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (BVK), Reinhardtstraße 29b, 10117 Berlin

Redaktion | Editors: Janine Heidenfelder | Martin A. Bolits – V.i.S.d.P. | Responsible under the German Press Law: Ulrike Hinrichs

Design & Artwork: Nina Faber de.sign, Wiesbaden