

INVESTOR BRIEF

MARKET INFORMATION FOR INSTITUTIONAL INVESTORS



Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften
German Private Equity and
Venture Capital Association

INHALT | CONTENT

DER DEUTSCHE MITTELSTAND ALS
WERTTREIBER FÜR PRIVATE EQUITY |
VALUE DRIVER FOR PRIVATE EQUITY:
THE GERMAN MITTELSTAND

> SEITE 2 | PAGE 2

FALLSTUDIE POLYTECH-
DOMILENS-GRUPPE |
CASE STUDY POLYTECH-
DOMILENS-GROUP

> SEITE 3 | PAGE 3

INTERVIEW ZUM PRIVATE
EQUITY-MARKT | INTERVIEW ABOUT
THE PRIVATE EQUITY MARKET

> SEITE 5 | PAGE 5



VORWORT | FOREWORD

- ▶ **ULRIKE HINRICHS**, Geschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)
- ▶ **ULRIKE HINRICHS**, Managing Director of the German Private Equity and Venture Capital Association (BVK)

Die deutsche Industrie ist in robuster Verfassung. Im Vergleich zu 2012 konnte sie ihre Gesamtumsätze um 3 % steigern.^[1] Eine besondere Rolle spielt dabei der Außenhandel: Innovative, technologiestarke Waren und Dienstleistungen hiesiger Unternehmen bescheren der deutschen Wirtschaft ein hohes Exportplus.

Private Equity leistet dazu einen wichtigen Beitrag. Jährlich finanzieren deutsche Beteiligungsgesellschaften rund 1.200 Unternehmen in Deutschland, darunter viele sog. „Mittelständler“, die mit ihren spezialisierten Produkten als „Hidden Champions“ Weltmarktführer sind. Bei der Frage der Nachfolgeregelung sind Private-Equity-Gesellschaften für mittelständische, oft familiengeführte, Unternehmen geschätzte Partner. Ebenso werden Wachstumspläne mit Beteiligungskapital realisiert. Mit diesem Newsletter informieren wir Sie rund ums Thema Innovationschancen bei der Mittelstandsfinanzierung durch Private Equity.

Der Venture-Capital-Markt eröffnet ebenfalls spannende Perspektiven. Berlin hat sich zum Ecosystem für Gründer, Inkubatoren und Wagniskapitalgeber entwickelt, auch viele internationale Investoren machen regelmäßig in der Hauptstadt Halt. Doch nicht nur bekannte Berliner Start-ups wie der Internetversandhandel „Zalando“, sondern auch andere deutsche Venture-Finanzierungen machen weltweit von sich Reden. So wurde das ostdeutsche Unternehmen Novaled mit Wagniskapital zu einem führenden Technologieanbieter für den Bereich organischer Leuchtdioden (OLED) aufgebaut und jüngst an die SAMSUNG-Tochter Cheil Industries veräußert.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre!

^[1] Vgl. BDI-Mittelstandspanel 2013

The German industrial sector is in tremendous shape. Manufacturing and industry have managed to increase their total turnover by 3 %^[1]. Foreign trade is a major factor. Innovative, high-tech goods and services from German companies give the German economy a major export boost.

Private equity is making a key contribution to this development. Every year, private equity firms finance around 1,200 companies in Germany, including many so called “Mittelstand” companies. These SMEs with their specialised products are true “hidden champions” and global market leaders. When it comes to the issue of succession, private equity companies are esteemed partners for SMEs, many of which are family-owned and managed. Also finance growth is realised with private equity. In this newsletter, you can find out more about private equity’s role in financing the Mittelstand and chances for innovations.

The venture capital market also holds a host of exciting opportunities in store. Berlin has developed into an ecosystem with a bright future for start-ups, incubators and venture capitalists, and many international investors are frequent visitors to the German capital. But it’s not just well-known Berlin-based start-ups such as online shop Zalando, that are turning heads. Other German venture capital projects are also attracting global attention. Novaled, a company based in the eastern part of Germany, grew with the help of venture capital to become a leading provider of organic light-emitting diode (OLED) technology. The company was recently sold to Cheil Industries, a subsidiary of SAMSUNG.

I hope you enjoy reading!

^[1] please see BDI-Mittelstandspanel 2013.

DER DEUTSCHE MITTELSTAND ALS WERTTREIBER FÜR PRIVATE EQUITY | VALUE DRIVER FOR PRIVATE EQUITY: THE GERMAN MITTELSTAND

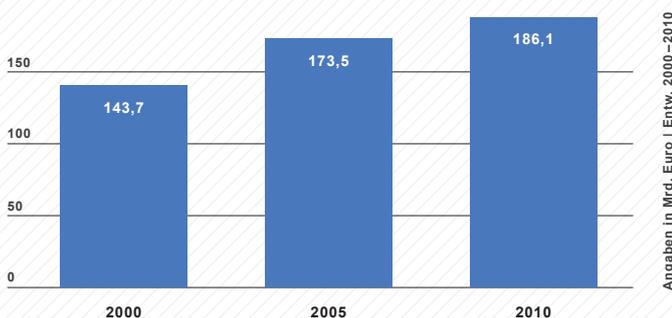
► Mittelständische Unternehmen in Deutschland sind attraktive Investitionsziele, da sie innovativ und häufig internationale Marktführer in traditionellen aber auch in High-tech-Branchen sind. Der deutsche Mittelstand sorgt für durchgehend hohe Beschäftigung und Produktivität. Mehr als 99 % aller deutschen Unternehmen werden dem Mittelstand zugeordnet, er steuert fast 52 % zur gesamten Wirtschaftsleistung Deutschlands bei. Mittelständische Unternehmen stehen für rund 15,5 Mio. Beschäftigte und erwirtschaften mit zuletzt rund zwei Billionen Euro ca. 37 % des gesamten Umsatzes deutscher Unternehmen. Der Mittelstand ist eine Säule der Exportnation Deutschland. Sein Auslandsumsatz steigt seit Jahren an und lag zuletzt bei 186,1 Mrd. Euro.

ATTRAKTIVES UMFELD FÜR ALTERNATIVE FINANZIERUNGSFORM

Gleichzeitig hat der Mittelstand einen enormen Finanzierungsbedarf, der nicht ausschließlich durch Bankenfinanzierung gedeckt werden kann. Die Finanzierung deutscher Unternehmen hat sich vor allem in der Finanzkrise als Herausforderung für Unternehmen und Finanzierer erwiesen. Insbesondere Banken reagierten mit Zurückhaltung bei ihrer Kreditvergabe oder verschärften die Konditionen. Diese Situation wurde noch verstärkt durch Regulierungsmaßnahmen wie Basel III. Erst jüngst berichtete die Europäische Zentralbank zum wiederholten Mal von einem Rückgang der Kreditvergabe europäischer Institute. Das Thema Beteiligungskapital rückt daher verstärkt in den Fokus deutscher Unternehmen, die ihre Finanzierungsbasis verbreitern müssen. Zu Recht: Deutsche Beteiligungsgesellschaften haben sowohl das Kapital als auch langjährige Erfahrungen und Marktkenntnisse, von denen Mittelständler profitieren können. Damit eröffnen sich für Beteiligungsgesellschaften, die sich im deutschen Mittelstand engagieren, weitreichende Chancen für Investments. Und das Investitionsniveau bietet zudem reichlich Potenzial für institutionelle Investoren, gerade auch aus dem Ausland. Sie partizipieren direkt an der Innovations- und Wachstumsstärke vieler Unternehmen in lukrativen Marktsegmenten.

Eine am deutschen Mittelstand orientierte Investmentstrategie lohnt sich: Mittelständische Unternehmen stehen in Deutschland vor einem großen Umbruch, wie eine aktuelle Studie der DZ Bank zeigt. Rund ein Viertel wird in den nächsten fünf Jahren seine Unternehmensnachfolge regeln

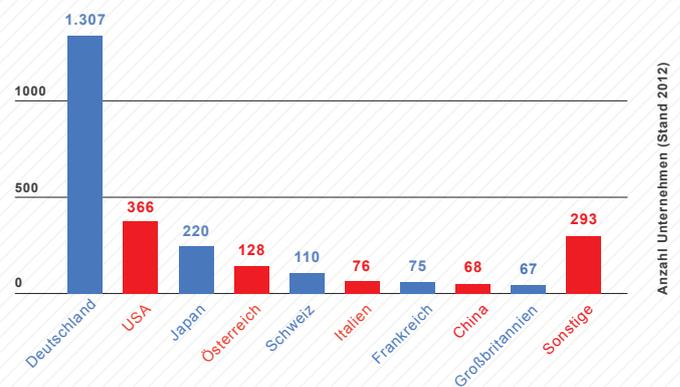
Exportumsatz des "German Mittelstand"
export sales of the "German Mittelstand"



Quellen | Sources: IfM Bonn | KfW

► As innovative – and often international – market leaders in traditional as well as high-tech industries, small and medium-sized enterprises in Germany (commonly referred to as Mittelstand) offer enticing investment opportunities. The German Mittelstand ensures continuously high levels of employment and productivity. More than 99 % of all German companies are classified as small and medium-sized enterprises, which account for nearly 52 % of Germany's overall economic performance. Mittelstand companies employ approximately 15.5 million people. With most recent figures totalling nearly €2 trillion, this segment generates roughly 37 % to total sales of all German companies. The Mittelstand is the backbone of Germany's export nation status, as evidenced by its foreign sales figures, which have been on the rise for years and most recently stood at € 186.1 billion.

"Hidden Champions" im Ländervergleich
"Hidden Champions" across countries



Quellen | Sources: Simon, H.: Hidden Champions – Aufbruch nach Globalia, Campus Verlag, Frankfurt/Main 2012 | Langenscheidt, F., Venohr, B. (Hrsg.): Lexikon der deutschen Weltmarktführer, Deutsche Standards, Köln 2010, S. 9-19 | Aktuelle Zahlen Datenbank Deutsche Weltmarktführer 2.3.1, Abfrage vom 29.06.2012.

AN ATTRACTIVE ENVIRONMENT FOR ALTERNATIVE METHODS OF FINANCING

At the same time, however, the Mittelstand has an enormous need for financing, which cannot be fully met with financing through banks. Financing German companies proved to be especially challenging for companies and lenders during the financial crisis as banks were particularly hesitant to issue loans or they tightened conditions for lending. This situation was exacerbated by regulatory measures such as Basel III. The European Central Bank once again recently reported a decrease in lending among European institutes. As a result German companies, who have to widen their financing base, are increasingly turning their attention to the topic of private equity. And with good reason: German private equity firms have the capital as well as the long-term experience and market expertise, all of which could be particularly beneficial to Mittelstand companies. Extensive investment opportunities are opening up for private equity firms involved with German Mittelstand companies. The investment level also offers plenty of potential for institutional investors, especially foreign investors. They have the opportunity to directly participate in strengthening innovation and growth levels in many companies that are active in lucrative market segments.

An investment strategy targeting the Mittelstand is worth it: Mittelstand companies are at the brink of radical change,

müssen. Auch die Zahlen des führenden deutschen Instituts für Mittelstandsforschung Bonn bestätigen: In den kommenden Jahren würden mehr als 22.000 Mittelständler pro Jahr keine Nachfolger finden. Beteiligungsgesellschaften können bei Unternehmen Nachfolgeproblematiken lösen und Gesellschafternachfolgen organisieren. Darüber hinaus bieten sie mittelständischen Unternehmen weitere Finanzierungslösungen wie Wachstumskapital an.

POTENZIALE IM MITTELSTAND NUTZEN

Bereits heute ist Beteiligungskapital in Deutschland vor allem eine Finanzierungsform für kleine und mittlere Unternehmen. Derzeit sind mehr als 5.000 Unternehmen in Deutschland mit Beteiligungskapital finanziert. 82 % der Unternehmen beschäftigen weniger als 100 Mitarbeiter. Nur 5 % der mit Beteiligungskapital finanzierten Unternehmen haben mehr als 500 Mitarbeiter. Auch die Investitionen nach der Umsatzgröße der Zielunternehmen zeigen, dass der Fokus auf dem Mittelstand liegt. 86 % der finanzierten Unternehmen setzten weniger als 50 Mio. Euro um, nur 9 % der Unternehmen erreichten dreistellige Umsatzzahlen.

Insgesamt bestätigen die Jahreszahlen für 2012, dass sich Private Equity als wichtiges Instrument der Unternehmensfinanzierung etabliert: Die Investitionen konnten im Vergleich zum Vorjahr um 4 % auf 6,46 Mrd. Euro gesteigert werden. Rund 40.000 Anfragen von Kapital suchenden Unternehmen zählten die BVK-Mitglieder im letzten Jahr. Über die Anlageform Beteiligungskapital erhalten deutsche und internationale Investoren einen wichtigen Zugang zu einer tragenden Säule der deutschen Wirtschaftsdynamik: dem deutschen Mittelstand. ▲

as shown in a recent study conducted by DZ Bank. In the coming five years, approximately one quarter will have to address the issue of company succession. The figures published by the leading German institution for Mittelstand research in Bonn emphasise this point: Over the next few years, more than 22,000 Mittelstand companies annually will not be able to find a successor. Private equity firms can offer companies solutions for their succession issues and organise succession among shareholders. They are also in the position to offer Mittelstand companies additional sources of funding, such as growth capital.

TAKING ADVANTAGE OF THE POTENTIAL IN THE MITTELSTAND

Private equity is already a primary means of financing for small and medium-sized companies in Germany. At present, more than 5,000 companies in Germany are financing their businesses with equity capital. 82 % employed less than 100 employees. Only 5 % of the companies financed with private equity have more than 500 employees. The investments made according to the sales volumes of the target companies also show that the focus is on the Mittelstand. 86 % of the financed companies generated less than € 50 million and only 9 % achieved three-digit million figures.

The annual figures for 2012 also confirm that private equity is establishing itself as an important instrument for corporate financing: investments increased year on year by 4 % to € 6.46 billion. And: BVK members recorded around 40,000 requests from companies seeking capital last year. With private equity investments, German and international investors gain access to one of the key pillars supporting the dynamic German economy: the German Mittelstand. ▲

POLYTECH-DOMILENS-GRUPPE | POLYTECH-DOMILENS-GROUP

► MIT BETEILIGUNGSKAPITAL AUF WACHSTUMSKURS

Ein bunter Regenbogen, der sich über der Stadt erhebt; ein Blumenmeer bis zum Horizont oder einfach nur das Lächeln eines liebgewonnenen Menschen – es gibt so viel Schönes auf der Welt, das es wert ist, gesehen zu werden. Umso wichtiger ist der medizinische Fortschritt, um den Seh Sinn so lange wie möglich zu behalten. Die hessische Polytech-Gruppe ist einer der führenden Dienstleister für Augenchirurgen in Deutschland und Europa und seit der Partnerschaft mit der Domilens GmbH zum größten herstellerunabhängigen Dienstleister im Bereich der Augen Chirurgie in Europa aufgestiegen.

Im Jahr 1989 wurde das Familienunternehmen Polytech von Rolf Reese gegründet. Das Unternehmen spezialisiert sich auf Produkte rund um die Behandlung der Augenerkrankung „Grauer Star“. Polytech vertreibt die Kunstlinsen, die mittels eines chirurgischen Eingriffs die eingetrübte natürliche Augenlinse ersetzen, liefert OP-Sets, Spülflüssigkeiten oder auch die Substanzen, die bei den operativen Eingriffen das Auge schützen. Der Service spielt für Polytech ebenfalls eine große Rolle. Sowohl für die Fachärzte als auch für die Patienten bietet das Unternehmen umfassende Informationen zu den verschiedensten Augenkrankheiten und ihrer Behandlung. Das Unternehmen verfügt aufgrund seiner langjährigen Erfahrung in der Augenheilkunde über ein ausgezeichnetes Know-how.



► ACHIEVING GROWTH WITH PRIVATE EQUITY

A vibrant rainbow arching over the city, a sea of flowers as far as the eye can see, or simply the smile of a person we have come to love – there is so much beauty in the world that deserves to be seen. That is why medical advancements are essential to retaining sight for as long as possible. The Hesse-based Polytech Group is a leading service provider for eye surgeons throughout Germany and Europe. By partnering with Domilens GmbH, the Group is now the largest manufacturer-independent service provider in the field of eye surgery in Europe.

Founded by Rolf Reese as a family-owned business in 1989, Polytech specialises in supplying comprehensive products for the treatment of cataracts, an eye disease. Polytech sells the artificial lenses used to replace the clouded natural lens during surgery, supplies OR sets, irrigation solutions and also the substances used to protect the eye during surgical

POLYTECH-GRUPPE SETZT BUY-AND-BUILD-STRATEGIE MIT BETEILIGUNGSKAPITAL UM

Kurz nach der Jahrtausendwende wurde Polytech in Österreich aktiv, 2007 kam der polnische Markt, zwei Jahre später der ungarische und 2012 auch der schweizerische Markt hinzu. Zur Lösung der unternehmerischen Nachfolgeregelung und um das Wachstum weiter finanzieren zu können, brauchte das Unternehmen einen Partner. Im Jahr 2011 kam die auf wachstumsstarke mittelständische Unternehmen spezialisierte Beteiligungsgesellschaft Odewald KMU mit ins Boot. „Odewald KMU unterstützte uns bei der Wachstumsfinanzierung und konnte uns gleichzeitig durch ihre langjährigen Erfahrungen in der Nachfolgelösung beistehen“, erinnert sich Frank Skowronek, einer der beiden heutigen Geschäftsführer. Die Beteiligungsgesellschaft fand sehr gute Voraussetzungen vor: „Polytech war damals bereits ein in einem Wachstumsmarkt sehr gut positioniertes Unternehmen. Der Familienunternehmer Reese war bereit, am Unternehmen beteiligt zu bleiben und für einen überschaubaren Zeitraum weiter zur Verfügung zu stehen“, so Heiko Arnold, Partner bei Odewald KMU. Die Beteiligungsgesellschaft traf nicht nur auf einen offenen Inhaber, sondern auch auf ein sehr gutes Management, das ebenfalls einwilligte, sich unternehmerisch zu beteiligen. Odewald KMU übernahm 73 % der Anteile von Polytech, Gründer Reese blieb mit 15 % beteiligt und das Management sowie wesentliche Führungskräfte erwarben die übrigen 12 %. Das Unternehmen setzte sich zum Ziel, den bislang bereits starken Umsatz von über 20 Mio. Euro mehr als zu verdoppeln. Es sollte organisch wachsen und im Rahmen einer Buy-and-Build-Strategie in der Lage sein, in einem fragmentierten Markt durch Akquisitionen weitere Marktanteile zu gewinnen.

Der Plan ging auf: In den folgenden zwei Jahren wuchs Polytech deutlich. 2013 erwarb die schweizerische Gesellschaft der Polytech-Gruppe die Huco Vision AG. Im September 2013 schloss sich Polytech mit dem in Hamburg ansässigen Komplettanbieter für Augenheilkunde-Produkte, der Domilens GmbH, zusammen: Die Polytech-Domilens-Gruppe war geboren. „Durch die Partnerschaft mit Domilens verdoppeln wir unsere vertriebliche Präsenz im Markt und können unseren Kunden das Beste aus zwei Produktwelten bieten“, sagt Skowronek. Die Gruppe ist dadurch zum größten Partner für alle Hersteller geworden, die in Europa über keinen eigenen Direktvertrieb verfügen. „Ziel ist es, gemeinsam neue Wachstumspotentiale zu erschließen. Hier finden wir in Odewald KMU einen sehr guten Berater, der uns dank seiner langjährigen Erfahrung bei Wachstumsstrategien und Nachfolgeregelungen unterstützend zur Seite steht“, fügt Skowronek hinzu.

ZIELE FEST IM BLICK

Als nächstes Ziel hat sich die Polytech-Domilens-Gruppe weiteres organisches und anorganisches Wachstum vorgenommen. Zudem soll das Produktportfolio erweitert und die vertriebliche Betreuung bestehender und neuer Kunden weiter intensiviert werden. Das Unternehmen wird mit seinen zusammen über 100 Mitarbeitern im Jahr 2013 einen Umsatz von mehr als 45 Mio. Euro erwirtschaften. Es will seinen innovativen Ansatz, starke Marken kombiniert mit komplementären Produktangeboten zu vertreiben, auch künftig weiterverfolgen. „Wir sehen als Polytech-Domilens-Gruppe noch mehr attraktive Wachstumschancen, die sich in der Zusammenarbeit mit Odewald KMU sehr gut ausbauen lassen“, blickt Geschäftsführer Skowronek optimistisch in die Zukunft. ▲

procedures. At Polytech, customer service is also a top priority. The company offers comprehensive information on a variety of eye diseases and treatments to specialised physicians and patients alike. Based on its many years of experience, the company has an expert level of knowledge in the field of ophthalmology.

POLYTECH GROUP IMPLEMENTS BUY-AND-BUILD STRATEGY WITH PRIVATE EQUITY

Shortly after the millenium turn, Polytech expanded into Austria, which was followed by the launch of activities on the Polish market in 2007, the Hungarian market two years later and the Swiss market in 2012. In order to solve the issue of company succession and to continue financing growth, the company needed a partner. In 2011, the private equity firm Odewald KMU, which is specialised in high-growth small and medium-sized enterprises, came on board. „Odewald KMU supported us in financing our growth and their long-term experience helped us to resolve our succession issue“, recalled Frank Skowronek, one of the two current managing directors. The private equity firm found ideal conditions on the ground: „Polytech was already a well-positioned company in a growth market. Reese was willing to maintain an investment in the company and to make himself available for a reasonable amount of time“, according to Heiko Arnold, partner at Odewald KMU. The private equity firm not only encountered an open-minded owner, but also excellent management that was also willing to participate in the company. Odewald KMU acquired 73 % of the shares in Polytech, founder Reese maintained a participating role with 15 % and the management as well as significant executive staff purchased the remaining 12 % of shares. The company set the goal of more than doubling its already strong sales figures of over € 20 million. Organic growth was put on the agenda and, in the context of a buy-and-build strategy, the company aimed at positioning itself to gain further market shares in a fragmented market through acquisitions.

The plan worked: Polytech grew considerably over the next two years. In 2013, the Swiss company of the Polytech Group acquired Huco Vision AG. In September 2013, Polytech came together with the Hamburg-based Domilens GmbH, a comprehensive supplier of ophthalmic products – it was the birth of the Polytech-Domilens Group. „By partnering with Domilens, we double our sales presence on markets and can offer our customers the best products from two different worlds“, according to Skowronek. The Group is now the largest partner for all manufacturers that do not have their own direct sales channels in Europe. „The goal is to tap into new growth potential together. We see Odewald KMU as an ideal advisor to support us based on its long-term experience with growth strategies and company successions“, added Skowronek.

SIGHTS FIRMLY SET ON ITS TARGETS

The Polytech-Domilens Group's next goal is to achieve additional organic and non-organic growth. Also, the product portfolio is to be expanded and the sales customer service of existing and new customers is to be further enhanced. With over 100 employees, the company is on course to generate sales of more than € 45 million in 2013; it intends to continue pursuing its innovative approach to marketing strong brands together with complementary product offers in the future. „As the Polytech-Domilens Group, we see even more attractive growth opportunities that can be successfully developed in collaboration with Odewald KMU,“ commented the managing director with an optimistic view of the future. ▲

„EXPORTSTÄRKE MACHT DEUTSCHLAND ZUR ATTRAKTIVEN DESTINATION FÜR PRIVATE EQUITY“ | “ITS EXPORT STRENGTH MAKES GERMANY AN ATTRACTIVE DESTINATION FOR PRIVATE EQUITY”



► **RALPH GÜNTHER, PRINZIPAL** (seit 2011, 15 Jahre Private-Equity-Erfahrung) Ralph Günther ist Mitglied des europäischen Kundenservice-Teams von Pantheon. Sein Schwerpunkt liegt in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Darüber hinaus gehört das Dealsourcing im Secondary-Bereich ebenfalls zu seinen Aufgaben. Zuvor war Günther Vorstand der bmp AG. In dieser Funktion beschäftigte er sich mit Private-Equity-Dachfonds und Beratungsleistungen für institutionelle Anleger. Günther hat einen Abschluss in Betriebswirtschaftslehre der FU Berlin.

► **RALPH GUENTHER, PRINCIPAL** (joined 2011, 15 years of private equity experience) Ralph is a member of Pantheon's European Client Service team, focusing on Germany, Austria and Switzerland, and also sources deals for Pantheon's secondaries team. Ralph was previously a Managing Director with bmp AG where he worked on private equity fund-of-funds and advisory services for institutional clients. He has a degree in Economics from FU Berlin.

WIE BEURTEILEN SIE DIE AKTUELLE SITUATION AUF DEN FINANZMÄRKTEN HINSICHTLICH IHRES PRIVATE-EQUITY-ENGAGEMENTS UND FÜR WIE ATTRAKTIV HALTEN SIE DIE ANLAGEKLASSE DEUTSCHES PRIVATE EQUITY DERZEIT?

Die Kreditmärkte haben sich stabilisiert und die Aktienmärkte schaffen ein günstiges Exitklima. Beides sollte sich positiv auf die aktuellen Vintage-Jahre für Private Equity auswirken. Die konjunkturelle Dynamik in Deutschland in Verbindung mit der ungebrochenen Exportstärke der deutschen Wirtschaft macht Deutschland zu einer attraktiven Destination für Private-Equity-Investitionen.

WIE VIEL KAPITAL WERDEN SIE INVESTIEREN? WIE WIRD SICH IHR PRIVATE-EQUITY-PORTFOLIO ZUKÜNFTIG ZUSAMMENSETZEN?

Unsere Kunden wollen weiterhin in europäisches Private Equity investieren. Pantheon hat schon seit jeher den Fokus auf Nord-Europa (insbesondere Skandinavien und Deutschland) gesetzt. Gegenüber früheren Jahren werden wir Deutschland in den kommenden Jahren noch etwas höher gewichten.

WELCHE ROLLE SPIELT VENTURE CAPITAL FÜR SIE? WIE SCHÄTZEN SIE DIE MÖGLICHKEITEN IM DEUTSCHEN VENTURE-CAPITAL-MARKT EIN?

Im Vergleich zu den USA hat der europäische Venture-Capital-Markt noch einiges an Nachholbedarf. Insbesondere der deutsche Venture-Capital-Markt hat sein Potential noch nicht vollständig entfaltet. Die Erfolge der letzten Jahre geben allerdings Anlass zu gewissem Optimismus.

VERANTWORTUNGSBEWUSSTE INVESTMENTSTRATEGIEN GEWINNEN GLOBAL AN BEDEUTUNG. WELCHE BEDINGUNGEN KNÜPFEN SIE DIESBEZÜGLICH AN EIN INVESTMENT?

Nachhaltigkeitsaspekte spielen bei uns seit vielen Jahren eine große Rolle im Auswahlprozess. GPs, die sich diesem Thema vollständig verschließen, haben bei uns so gut wie keine Chance mehr. Auf der anderen Seite können GPs punkten, die dieses Thema ernst nehmen und entsprechende Prozesse und Maßnahmen implementieren. ▲

WHAT IS YOUR VIEW OF THE CURRENT SITUATION ON THE FINANCIAL MARKETS IN TERMS OF YOUR PRIVATE EQUITY INVESTMENTS AND HOW DO YOU CURRENTLY RATE THE ASSET CLASS GERMAN PRIVATE EQUITY?

The credit markets have stabilised and the stock markets are creating a favourable exit environment. Both should positively affect the current vintage years for private equity. Germany's dynamic economic activity together with its enduring role as an export powerhouse makes Germany an attractive destination for private equity investments.

HOW MUCH CAPITAL WILL YOU INVEST? WHAT WILL YOUR PRIVATE EQUITY PORTFOLIO LOOK LIKE IN THE FUTURE?

Our clients continue to invest in European private equity. Pantheon has always focused on northern Europe (particularly the Scandinavian countries and Germany). We will weight Germany even higher in coming years.

WHAT ROLE DOES VENTURE CAPITAL PLAY FOR YOU? HOW DO YOU RATE THE OPPORTUNITIES ON THE GERMAN VENTURE CAPITAL MARKET?

In comparison to the USA, the European venture capital market has some catching up to do. The German venture capital market in particular has not fully realised its potential. The success of the past years, however, provides grounds for a certain degree of optimism.

RESPONSIBLE INVESTMENT STRATEGIES ARE GAINING IMPORTANCE ON A GLOBAL SCALE. IN THIS SENSE, WHICH CONDITIONS DO YOU CURRENTLY ATTACH TO AN INVESTMENT?

Sustainability has played an important role in our selection process for many years now. GPs that completely ignore this issue hardly have a chance with us anymore. On the other hand, GPs that take this issue seriously and implement appropriate processes and measures can improve their chances with us. ▲

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

Nr. 2 der europäischen Länder, hinsichtlich der Anzahl der ansässigen Private-Equity-Gesellschaften
Nr. 2 der europäischen Länder, gemessen am Private-Equity-Investitionsvolumen des letzten Jahres, allerdings nur die
Nr. 9 gemessen am Verhältnis des Private-Equity-Investitionsvolumens zum BIP,
Nr. 4 der europäischen Länder, gemessen am Fundraising der letzten fünf Jahre

#2 European country by number of headquarters of private equity firms
#2 European country by private equity investment volume in 2012, but it is only the
#9 European country by private equity investments in relation to national GDP
#4 European country by private equity funds raised during the last five years

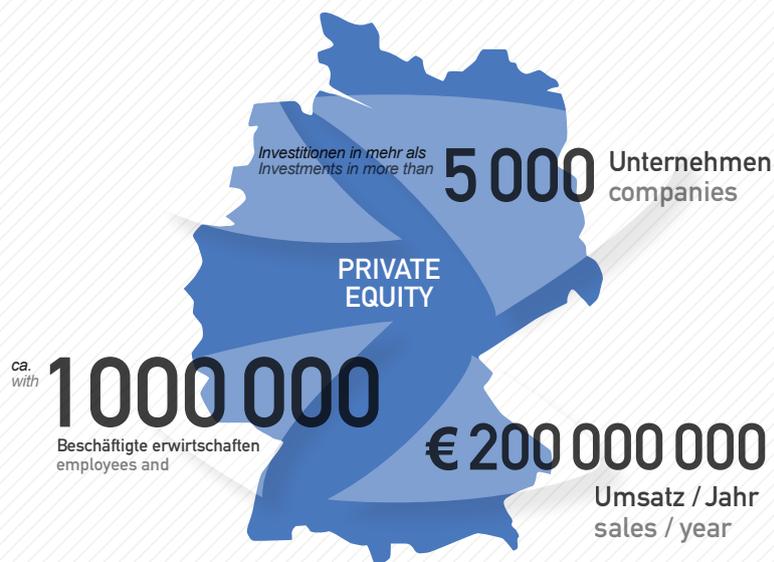
Deutsche Private-Equity-finanzierte Unternehmen beschäftigen rund 1 Mio. Beschäftigte und erwirtschaften einen Umsatz von 200 Mrd. Euro.
German private equity-backed companies employ appr. 1 m employees and generate sales of € 200 billion.

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

Nr. 1 weltweit im Bereich Maschinenbau
Nr. 1 der europäischen Länder, in Bezug auf eingereichte Patente für Europa
Nr. 1 der europäischen Länder, hinsichtlich der Ausgaben für Forschung und Entwicklung (nominal)
Nr. 1 der europäischen Telekommunikationsmärkte, gemessen am Umsatz
Nr. 2 der europäischen IT-Märkte, bezogen auf den Umsatz
Nr. 3 der europäischen Länder, gemessen an der Anzahl der Biotech-Unternehmen

#1 worldwide in the machinery sector
#1 European country in patents filed for Europe
#1 European country in R&D expenditures (nominal)
#1 European telecommunication market by sales
#2 European IT market by sales
#3 European country by number of biotech companies

SITUATION 2013 | SITUATION IN 2013



KONTAKT

Mit diesem Newsletter informieren wir Sie regelmäßig über aktuelle Entwicklungen der Private-Equity-Branche in Deutschland. Der nächste Private-Equity-Investor Brief erscheint 2015.
Postadresse: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. | Reinhardtstraße 27c | 10117 Berlin | bvk@bvkcap.de
Redaktion: Martin A. Bolits, Janine Heidenfelder | V.i.S.d.P.: Ulrike Hinrichs

CONTACT DETAILS

This newsletter can provide you with regular updates about the latest developments in the private equity sector in Germany. The next Private Equity Investor Newsletter will be published 2015.
Postal address: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. | Reinhardtstrasse 27 c | 10117 Berlin | Germany | bvk@bvkcap.de
Editor: Martin A. Bolits; Co-Editor: Janine Heidenfelder | Responsible under the German Press Law: Ulrike Hinrichs