



INTERVIEW

15 Jahre Beteiligungskapital in NRW „Szene in NRW ist reifer geworden“

Interview mit Dr. Peter Güllmann, NRW.Bank

Seit 15 Jahren investiert die NRW.Bank in Nordrhein-Westfalen Beteiligungskapital in kleine und mittlere Unternehmen. Janine Heidenfelder vom BVK-Kurier hat mit Dr. Peter Güllmann, Leiter des Bereichs Unternehmens- und Infrastrukturfinanzierung bei der NRW.Bank, über die Meilensteine und den VC-Markt gesprochen. Güllmann verlässt zum August 2018 die NRW.Bank und widmet sich neuen Aufgaben. Uns hat er erzählt, was er der Branche für die Zukunft wünscht.

Welche Bilanz ziehen Sie?

In den zurückliegenden 15 Jahren ist in NRW viel Positives passiert. Die Beteiligungskapital-Szene in Nordrhein-Westfalen ist insgesamt reifer und die Manager sind professioneller geworden. Es ist uns gelungen, Nordrhein-Westfalen im Bereich Beteiligungskapital verstärkt in den Fokus der deutschen und der europäischen Öffentlichkeit zu rücken, so dass viele Investoren sagen, in diesem Land gibt es zahlreiche gute Investment-Opportunitäten. NRW ist heute ein Land, in dem keine gute Gründung mehr am Kapital scheitert. Wir haben eine vitale Gründungsszene und wir haben für diese Gründer die Kunden von morgen im Mittelstand und in der Industrie.



Peter Güllmann verlässt im August die NRW.Bank.

Als ehemaliger BVK-Vorstandsprecher geht Ihr Blick auch über die Grenzen von NRW hinaus. Wie steht es um Venture Capital in Deutschland?

Welches waren die wichtigsten Meilensteine und Erfolge der NRW.Bank in dieser Zeit?

Wir haben als NRW.Bank Nordrhein-Westfalen zu einem Land mit einem großen Beteiligungskapitalmarkt und einem leistungsfähigen Venture Capital-Markt in Deutschland entwickelt und nachhaltige Strukturen im nordrheinwestfälischen Beteiligungskapitalmarkt etabliert. Unsere Beteiligungsfonds und unser Engagement im Bereich drittgeleiteter Fonds haben viel zur positiven Entwicklung eines nachhaltigen Beteiligungskapitalmarktes beigetragen. Mit über 180 finanzierten Technologieunternehmen haben wir einen beachtlichen Track Record vorzuweisen. Ein großer Erfolg ist zudem, die Bereitschaft meiner Bank, das Engagement im Bereich Venture Capital um mehr als 214 Mio. Euro in den nächsten Jahren zu erhöhen und damit das bisherige Engagement zu verdoppeln.

Wir haben in den letzten Jahren auch Dank des Engagements des BVK einige Fortschritte im deutschen Venture Capital-Markt zu verzeichnen. Internationale Fonds eröffnen in Deutschland Büros, Deutschland ist zunehmend im Fokus ausländischer Investoren. Und auch die deutsche Venture Szene hat sich deutlich belebt. Gleichwohl ist der Markt noch immer unterentwickelt, die Bereitschaft institutioneller Investoren, in diese Assetklasse zu investieren, kaum vorhanden, das Fundraising noch immer eine große Herausforderung. Für die zukünftige Entwicklung des deutschen VC-Marktes wird entscheidend sein, ob es gelingt, dass institutionelle Investoren wie Banken und Versicherungen in die Assetklasse Venture Capital investieren. Dies stellt besondere Ansprüche an die Frage der Eigenkapitalunterlegung dieser Investitionen und erfordert andere bankaufsichtliche Regelungen. Hier wird auch die GroKo gefordert sein, Rahmenbedingungen zu verändern.

Was wünschen Sie der Beteiligungskapitalbranche in Deutschland?

Mutige Investoren, gute Exits, eine Regierung, die Tempo macht bei der Gestaltung von Rahmenbedingungen zugunsten einer vitalen Venture Capital-Szene und natürlich viele Start-ups, die sich in Deutschland ansiedeln. (jh)

GASTBEITRAG

Herausforderung Anschlussfinanzierung

Wachstumsfonds Bayern erhöht Anziehungskraft für internationale Investoren

Von Roman Huber, Bayern Kapital GmbH

Die deutsche Venture Capital-Branche zeichnet anhaltendes Wachstum. Aktuelle Daten belegen, dass sich deutsche Start-ups etwa ein Viertel des Kapitals sichern, das in den ersten Monaten des Jahres nach Europa geflossen ist.

auf der Hand. Denn gerade bei Anschlussfinanzierungen stehen expandierende Unternehmen oftmals vor großen Herausforderungen und äußerst kapitalintensiven Entscheidungen. Bei Later-Stage-Finanzierungen übernehmen deshalb neben privaten Investoren auch staatliche

Unterstützt wird diese Entwicklung von unterschiedlichen Playern der Venture Capital-Szene, auch von staatlichen Fonds. Der bayerische Wirtschaftsminister Franz Josef Pschierer betrachtet das Bundesland dabei als gut aufgestellt: „Die Gründerszene in Bayern ist besonders aktiv und engagiert sich nachhaltig. Für die Finanzierung von Unternehmen in Wachstumsphasen hat die Bayerische Staatsregierung bereits 2014 den Wachstumsfonds Bayern aufgelegt. Wir prüfen jetzt, wie wir diese erfolgreiche Maßnahme weiter stärken können, um auch die Attraktivität des Standorts für Investoren aus dem Ausland zu erhöhen.“



Fonds eine wichtige Rolle: Sie bringen ihre Erfahrung und ihre Netzwerke mit ein und erhöhen mit ihrem Investment das Vertrauen in die jeweiligen Unternehmen. Das motiviert oft weitere, auch internationale Investoren dazu, einzusteigen – oder das Unternehmen auf ihre „Watchlist“ zu nehmen.

Der von Bayern Kapital gemanagte Wachstumsfonds Bayern ist ein Beispiel für ein erfolgreiches Instrument staatlich geförderter Anschlussfinanzierung. Aufgelegt mit einem Volumen von 100 Mio. Euro im Jahr 2014, zeigt der Fonds mit seinen aktuell 15 Beteiligungen die ganze Vielfalt junger, wachsender Technologieunternehmen in Bayern. Rund 37 Mio. Euro wurden bislang bereitgestellt: Insgesamt konnten mit Partnern und privaten, auch internationalen Investoren rund 215 Mio. Euro für die Weiterentwicklung bayerischer Technologieunternehmen mobilisiert werden. Ein gutes Fundament, auf dem der Wachstumsfonds Bayern auch in den kommenden Jahren aufbauen kann. ■

Der bayerische Wirtschaftsminister Franz Josef Pschierer möchte den von Bayern Kapital gemanagten Wachstumsfonds Bayern weiter stärken und damit den Standort auch für internationale Investoren noch attraktiver machen. ©STMW

Dass nicht ausschließlich frühe Finanzierungsphasen im Fokus staatlicher Fonds stehen können, liegt

GASTBEITRAG

Sachsen bietet spannende Mischung aus Mittelstand und Start-ups

Eigenkapitalpartner im Freistaat

Von Harald Rehberg, CFH Management GmbH



Harald Rehberg ist Geschäftsführer der CFH Management GmbH und leitet den Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen. Er ist Experte für den Frühphasenbereich wie auch den Mittelstand und verfügt insbesondere über Expertise in der strategischen Wachstumsbegleitung von Unternehmen und ebenso in der erfolgreichen Restrukturierung von Beteiligungen.

Sachsen hat Potential. Sachsen ist vielfältig. Das spiegelt sich auch in der Wirtschaft wider: Die Region Dresden ist als Hochtechnologiestandort v.a. in den Bereichen Mikroelektronik/IKT, Life Science und Nanotechnologie führend.

Im Südwesten – zwischen Chemnitz und Zwickau – findet man eine traditionell geprägte Industrie, die sich bis weit ins Erzgebirge ausbreitet. Im Leipziger Raum sind der Logistiksektor und zukunftsweisende Branchen, wie Automobilindustrie, Gesundheitswirtschaft oder Energie-/Umweltechnik, vertreten.

Zu dieser Branchenvielfalt kommt die spannende Mischung aus etablierten Mittelständlern und einer kreativen Start-up-Szene im gesamten Freistaat hinzu. Es ist vermutlich ein Mix aus Einfallsreichtum und Pragmatismus, der die sächsische Wirtschaft erfolgreich macht. Dank dieser Eigenschaften – verbunden mit einer gewissen Beharrlichkeit – konnten sich so viele der Unternehmen nach der Wende wieder eine gute Marktposition erarbeiten bzw. mit neuen Ideen den Markt erobern.

Die in Leipzig ansässige CFH Management GmbH ist seit über 20 Jahren Teil dieser dynamischen Entwicklung in Sachsen. Der sächsische Mittelstand zeichnet sich durch Veränderungsbereitschaft und Innovation aus. Die CFH begleitet die Unternehmen hierbei mit Beteiligungsfonds, in denen sie öffentliche und private Investoren in einem privatwirtschaftlichen Modell vereint.

Mit den Fonds WMS (Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen) und TGFS (Technologiegründerfonds Sachsen) bietet sie Produkte zugeschnitten auf die Bedürfnisse der Unternehmen vor Ort an: Eigenkapital für anstehende Nachfolgen und Wachstumsvorhaben im Mittelstand sowie Kapital für die technologieorientierte sächsische Gründerszene. Eine Besonderheit ist dabei hervorzuheben: Die Mittel stammen vom Freistaat selbst sowie den sächsischen Sparkassen getreu dem Motto „Aus Sachsen. Für Sachsen.“ Die Fonds sind dabei renditeorientiert ausgerichtet und werden gemeinsam mit den Beteiligungsgesellschaften der Sparkassen investiert. So ist gewährleistet, dass die Portfoliounternehmen eng mit einem Ansprechpartner vor Ort bei ihren Vorhaben begleitet werden. ■



GASTBEITRAG

Rekordjahr für Fusionen und Übernahmen

Private Equity-Perspektiven in der europäischen Luft- & Raumfahrtindustrie

Von Lars Miethke, Avascent

zu akquirieren. Zudem verfolgen viele Investoren den britischen Markt mit großem Interesse, um im Rahmen der Ungewissheit rund um den Brexit günstige Übernahmen zu tätigen (z.B. die von Melrose geplante Übernahme von GKN).

Im Jahr 2018 ist mit weiteren Transaktionen in der Zuliefererbranche der Luftfahrtindustrie und auch in der Rüstungsindustrie zu rechnen. Dieser Trend stellt eine interessante Geschäftsmöglichkeit für deutsche und europäische Private Equity-Investoren dar. Insbesondere ihr Verständnis der politischen Gegebenheiten in Europa ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil als Investor in der Luft- und Raumfahrtindustrie.

Kundenanforderungen, Programmlaufzeiten, Staatshaushalte und Wettbewerbsfähigkeit sind allesamt wichtige Kriterien bei der Betrachtung von Übernahmekandidaten. Als führende Unternehmensberatung der Luft- und Raumfahrtbranche unterstützt Avascent jährlich mehr als 40 M&A-Transaktionen und berät Private Equity-Investoren und Unternehmen weltweit. ■



Lars Miethke ist Projektmanager bei Avascent mit Fokus auf europäische M&A-Transaktionen.

Das wirtschaftliche Potenzial des Weltraums, wachsende Verteidigungsbudgets in Europa und volle Auftragsbücher bei Flugzeugherstellern versprechen ein weiteres Rekordjahr für Fusionen und Übernahmen in der Luft-, Raumfahrt- und Rüstungsindustrie.

Doch trotz dieser Wachstumsperspektive liegen die Bewertungen europäischer Unternehmen oft deutlich unter den „Multiples“ nordamerikanischer Transaktionen und sind damit vergleichsweise günstig. Hinzu kommt, dass außereuropäische Private Equity-Firmen oft zögern, in Euro-

pa zu investieren, da die hiesigen Arbeitsmarktregularien und nationalen Interessenlagen schwerer durchdringen sind für Außenstehende. Dies ist eine Chance für europäische Private Equity-Investoren.

Im Jahr 2017 war das US-amerikanische Transaktionsvolumen in der Branche gut vier bis fünf mal so hoch wie in Europa. In der Liste der zehn größten Transaktionen für 2017 fanden sich unter den „Multiples“ nordamerikanischer Transaktionen und sind damit vergleichsweise günstig. Hinzu kommt, dass außereuropäische Private Equity-Firmen oft zögern, in Euro-



© Andrii IURLOV - Fotolia.com

ANZEIGE

Welcome to the business of certainty
Combining company and patent information for intellectual property management and strategy

275m companies

Corporate structures

Company M&A deals and rumours

Our new database solution will give you a new level of clarity on a company's innovation capability, priorities, positioning and patterns over time. You'll be able to benchmark and measure how innovative companies are by region, technologies and other criteria, and our contemporary interface and data visualisation tools will help you interpret your research in seconds.



110m patents

185,000 standard essential patents

13m patent transactions

Register your interest in Orbis Intellectual Property at:

bvdinfo.com
bvdinfo.com/freetrial
bvd@bvdinfo.com

GASTBEITRAG

Strukturelle Veränderungen machen Health & Care wieder attraktiv

Gesundheitswesen bietet Mehrwert für Private Equity

Von Philipp von Hammerstein, Gimv

Gerade im Bereich Healthcare Services werden wir in den kommenden Jahren tiefgreifende strukturelle Änderungen erleben. Der Trend zur ambulanten Versorgung und Therapie wird beispielsweise durch ambulante OP-Zentren zunehmen. Viele Bereiche werden sich zu größeren Einheiten wie etwa überregionalen Praxisketten konsolidieren. Dazu wird eine neue Generation von Ärzten und Medizinern an den Start gehen, die diesen Wandel aktiv unterstützen.

Die Veränderungen im Markt erfordern neue Strukturen. Hier kann ein Private Equity-Unternehmen wie Gimv hilfreich sein und als Katalysator dienen, indem wir neben Kapital spezifisches Branchenwissen, betriebswirtschaftliche Expertise (auch aus anderen Industrie-segmenten) und ein nationales wie internationales Netzwerk einbringen. Freilich mit der nötigen Sensibilität. Der Mehrwert von Private Equity im Gesundheitswesen ergibt sich nicht aus der reinen Finanz-

logik, wir schauen auch auf Qualität, Prozesse und Stabilität.

Jeder Investor im Gesundheitswesen muss sich mit dem hohen Grad an Regulierung wohl fühlen, die aber aus Sicht von Gimv auch als Qualitätssiegel und Garant für Stabilität betrachtet werden sollte.

Politik und Verbände sehen das Engagement von Private Equity im Speziellen und Veränderungen im Gesundheitswesen im Allgemeinen kritisch. So droht zurzeit die Einführung eines Verbots für den Versandhandel mit verschreibungspflichtigen Medikamenten und die nötigen Voraussetzungen für Digitalisierung und Telemedizin werden nur unzureichend geschaffen. Umgekehrt muss aber auch die Beteiligungsbranche offener die Vorteile von Private Equity im Gesundheitswesen kommunizieren, und zwar nicht nur die höhere Wirtschaftlichkeit, sondern als Instrument zur Professionalisierung und Verbesserung der Qualität des Systems als solches. ■



Philipp von Hammerstein ist Partner bei Gimv am Standort München. Die europäische Investmentgesellschaft Gimv ist aktuell an 50 Unternehmen beteiligt, von denen sich 16 in ihrem Health & Care-Portfolio befinden. Die Spanne reicht von Frühphasenprojekten in forschenden Bereichen wie Biotech oder Medtech bis hin zu klassischen Dienstleistungsunternehmen im Segment Healthcare Services. Als börsennotiertes Unternehmen besitzt Gimv eine Evergreen-Struktur und investiert mit unbegrenzten Laufzeiten.