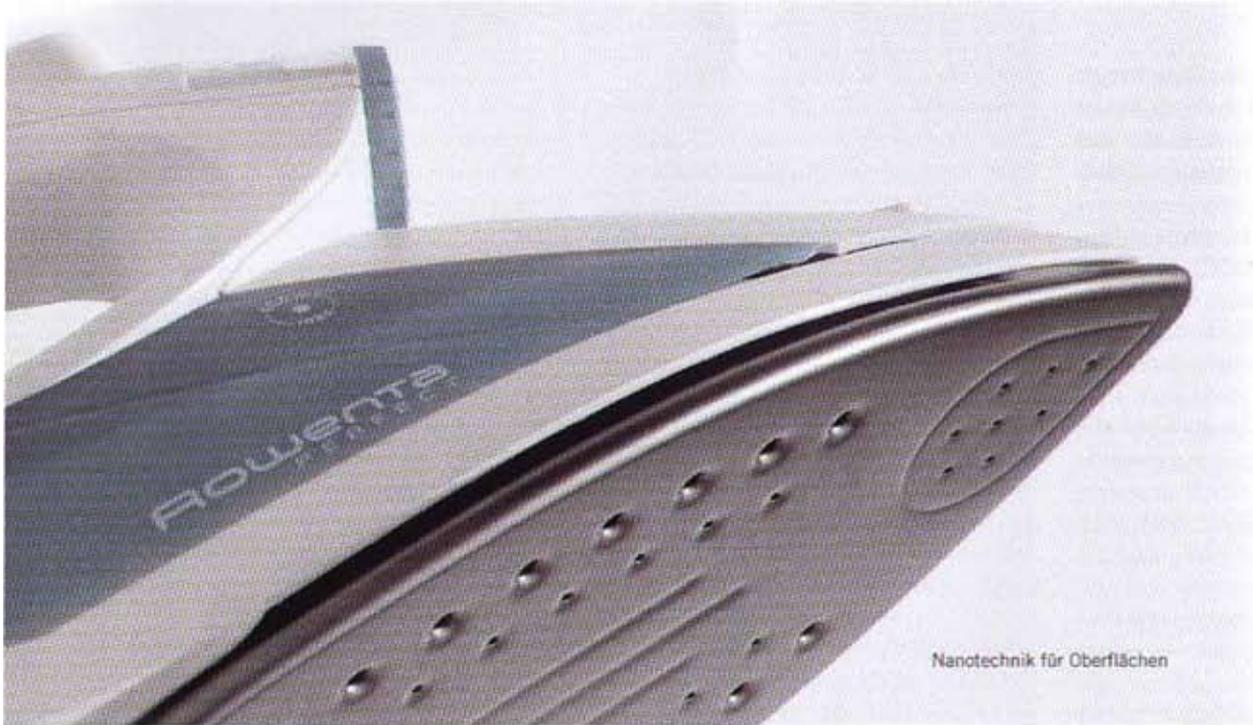


FRISCHES GELD



Nanotechnik für Oberflächen

Eine ausgereifte Geschäftsidee mit hervorragenden Zukunftsperspektiven: Wer sich so präsentiert, hat durchaus Chancen, Beteiligungskapital zu erhalten. GründerMagazin zeigt anhand von Erfolgsbeispielen, welche Möglichkeiten der Markt für junge Unternehmen hergibt.

Wie ein Sechser im Lotto mit Zusatzzahl und richtiger Losnummer mutet der Erfolg bei der Finanzierung von Prof. Dr. Helmut Schmidt, Vorstandsvorsitzender der EPG (Engineered nanoProducts Germany) AG an: Sieben Millionen Euro sahten die Saarbrücker in Form einer Wandelanleihe ab. Ein Finanzinstrument, das exotisch anmutet, aber in Wahrheit recht bodenständig und insbesondere für kleine Mittelständler interessant ist. Geschäft hat das der Ex-Fraunhofer Professor und Institutsleiter mit seinem Team in der Nanotechnologie. Schmidt: „Bei der Oberflächentechnik bilden Hochleistungsbeschichtungen auf Metallen, vor allem Nanoglas auf Edelstahl einen besonderen Schwerpunkt.“ Die hauchdünne transparente Glasoberfläche verändert das Aussehen des Edelstahls nicht, macht ihn jedoch hoch abriebfest und resistent gegen Fingerprints und verhindert außerdem sein Anlaufen bei Hitze. Mit der Beschichtung bleibt Edelstahl dauerhaft

edel. Eine besondere Raffinesse kommt hinzu: Die fertig eingebrannte glasartige-keramische Oberfläche kann anschließend mit dem Bauteil noch umgeformt werden, ohne Schaden zu nehmen - eine einzigartige Eigenschaft des neu entwickelten Nanoglasses, so Schmidt.

7 Millionen von Kapitalgebern

Das hört sich freilich etwas spritziger und fassbarer an als der x-te Online-Shop im Internet. Die EPG ist in ihrem Bereich hierzulande Marktführer. Die Wandelanleihe wurde von der Quirin Bank AG arrangiert und im Juni dieses Jahres durch die Close Brothers Seydler AG bei institutionellen Investoren platziert. Sie ist in 7.000 Teilschuldverschreibungen im Nennbetrag von je Euro 1.000 eingeteilt. „Die Teilschuldverschreibungen können zu einem festen Wandlungspreis von Euro 65 pro Aktie gewandelt werden“ erklärt Experte Hans-Joachim Goetz, Vorstand bei Close

Brothers. Die Frankfurter führten die Wandelanleihe als vorbereitende Maßnahme für einen Börsengang der Gesellschaft durch. In der Regel sind es institutionelle Anleger wie Fonds und Pensionskassen, die hier einsteigen und Geld machen wollen. Eingefädelt hatten den Coup die Münchner Finanzierungs-Fachfrauen Christine Deibert und Almuth Sigl von Deibert & Partner. Das Duo plant und konzeptioniert ausgestülte Finanzierungen mittlerweile bundesweit. „Das schöne an der Wandelanleihe ist, dass kein Finanzier ins Geschäft reinredet“, verrät Christine Deibert schmunzelnd. Und das Geschäft mit der Wandelanleihe läuft wie geschmiert. Goetz: „Mittlerweile laufen uns die Interessenten hier die Bude ein.“ Allerdings liegt die Messlatte der Banker hoch: Nur zehn Prozent der „gescreenten“ Firmen bleiben übrig, circa ein Kandidat pro Woche. Wie bei der EPG ist dann das Ziel, den Anwärter auch binnen zwölf Monaten möglichst erfolgreich an die Börse zu bringen.



Professor Dr. Helmut Schmidt,
Vorstandsvorsitzender der EPG AG

Das schöne an der Finanzierung durch eine Wandelanleihe ist, dass kein Finanzier ins Geschäft reinredet.

Beteiligung vom Stromgiganten

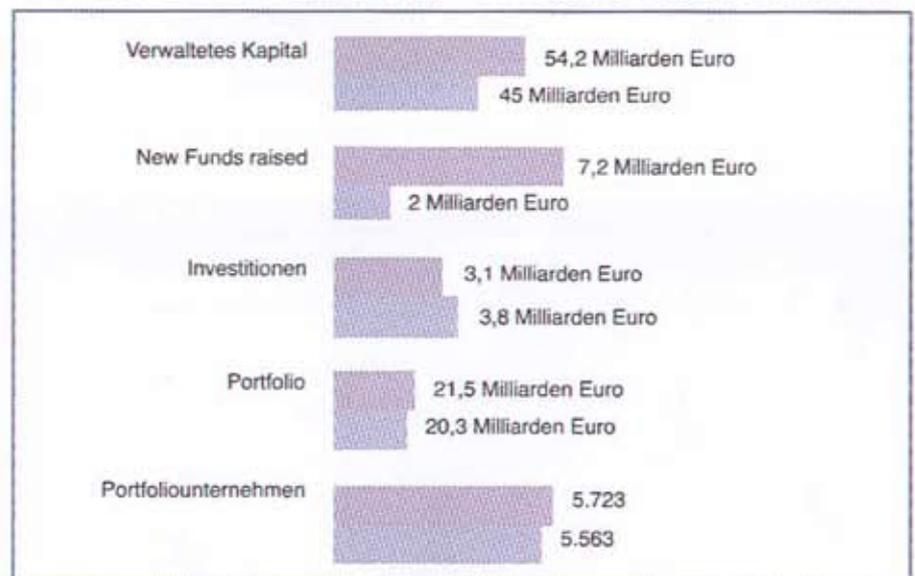
Es ist ein ungeschriebenes Gesetz, dass Investoren auf Unternehmen neugierig werden, wenn Firmen Innovationen und Know-how bieten. Auch für Mercateo-Gründer Dr. Sebastian Wieser trifft diese Regel zu. Der Physiker baute 1999 die Mercateo AG auf und hatte schon damals das Ziel, eine führende Einkaufsplattform für den Mittelstand zu kreieren. Der Grund: Wieser kam von der Unternehmensberatung McKinsey und beriet dort vor allem große Finanzunternehmen in der IT-Strategie.

Der gelungene Start seiner Einkaufsplattform überzeugte zunächst keinen geringeren Interessenten als den Stromgiganten E.ON Energie. Der Konzern beteiligte sich im Jahr 2000 an Mercateo. „Wir hatten das Glück, dass E.ON mit sechs regionalen Vertriebstöchtern auf der Suche nach einer Plattform zur Kundenbindung war und dies in einem weiteren Schritt mit dem Energieverkauf verbinden wollte“, erinnert sich Wieser. „Wir kamen ins Gespräch und unsere Technik leistete das,

was E.ON benötigte.“ Allerdings musste Mercateo seinen Weg zur reinen Online-Plattform erst einmal verlassen und sich in starkem Maße mit dem IT-Projektgeschäft auseinandersetzen.

Doch 2003 hatte der Stromriese seine

strategischen Ziele geändert - Wieser und sein Vorstandskollege Peter Ledermann richteten das Unternehmen neu aus und konzentrierten sich ausschließlich auf den Handel. Ledermann: „Zu dieser Zeit benötigten wir dringend Geld und schau-



Der Markt für Venture Capital in Deutschland: Jedes Jahr über 37.000 Anfragen. Quelle: BVKKI



Mercateo-Vorstand Peter Ledermann

√Mercateo hatte das Glück, dass E.ON mit sechs regionalen Vertriebstöchtern auf der Suche nach einer Plattform zur Kundenbindung war und dies in einem weiteren Schritt mit dem Energieverkauf verbinden wollte.

Firmenkapital



„Wir bieten unseren Beteiligungsgesellschaften nicht nur finanzielle Unterstützung wie Startfinanzierung und Überbrückung von Liquiditätsengpässen an, sondern auch administrative Unterstützung.“

Claus-Georg Müller, Chef der mic venture GmbH in München!

ten uns nach Finanzierungsmöglichkeiten um, weil wir das aufgebaute Unternehmen ganz übernahmen.“

2 Millionen Venture Capital

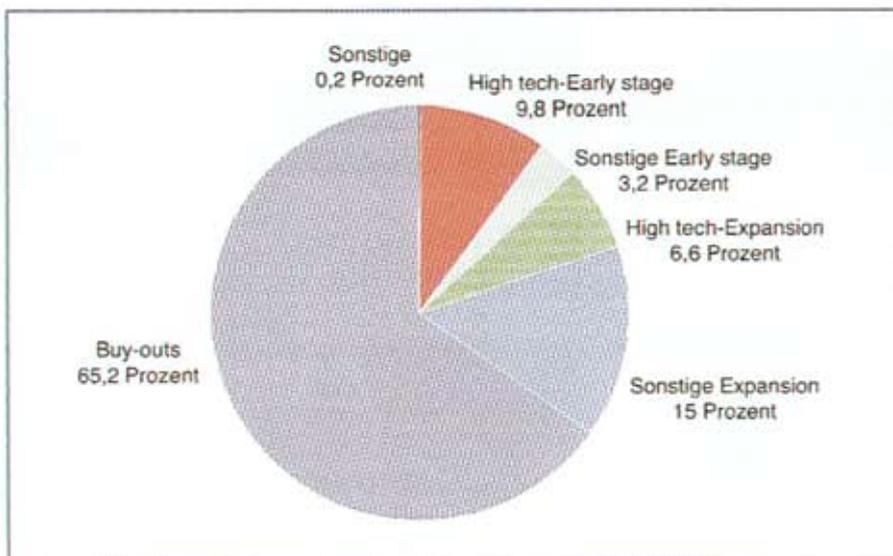
Das Geld floss aber nicht direkt. „Das VC-Management wollte uns erst einmal besser kennen lernen und wir haben uns über sechs Monate immer wieder getrof-

Mittlerweile hat sich Mercateo mit rund 2,4 Millionen Produkten online und mehr als 190 Lieferanten zum Marktführer im Online-Firmenkundengeschäft entwickelt.

Die mic GmbH hat zwischenzeitlich einen weiteren Standort in Feldafing bei München etabliert.

Der Münchner strebte zu neuen Ufern und verkaufte seinen High-Tech-Laden an einen amerikanischen Investor. Im Jahr 2000 gründete er die AIFOTEC AG und übernahm die Position des Vorstandsvorsitzenden. 2002 wurde dann auch die AIFOTEC AG an die Finisar Europe GmbH verkauft. Durch seine langjährige Erfahrung als Entrepreneur wurde Müller zum Initiator der mic GmbH, die im Jahr 2001 mit Sitz in Meiningen ihre Geschäftstätigkeit aufnahm. „Der Grundgedanke war, in einem technologischen Umfeld ein Incubator Center zu gründen“, erinnert sich Müller. Das langjährige Know How und die wirtschaftliche Entwicklung machte aus dem Incubator Center eine internationale Venture und Technologie Plattform. Durch diese Plattform sollten junge, innovative Menschen animiert und unterstützt werden, ihre Visionen, Ideen und Forschungen zu realisieren und voranzutreiben.

Das Konzept war so erfolgreich, dass bereits nach kurzer Zeit erste Gründungen und Beteiligungen Deutschland weit umgesetzt werden konnten. „Wir bieten unseren Beteiligungsgesellschaften nicht nur finanzielle Unterstützung wie Startfinanzierung und Überbrückung von Liquiditätsengpässen an, sondern auch administrative Unterstützung“, so der Self-made-Man aus München. Der Trick: Die mic funktioniert klein und flexibel als Holding, steuert aktiv das operative Geschäft technologieorientierter Beteiligungen mit dem Ziel, dann an die Börse zu gehen. Zum Service gehören darüber hinaus Rechts- und Fördermittelberatung, Kontaktherstellung zu VC's, Banken und sonstigen Kapitalgebern. Zwi-



Fundraising nach Finanzierungsphasen. Quelle: BVKI

fen, miteinander diskutiert, über die Unternehmenspositionierung, Markt, Wettbewerb, neue Technologien und vieles mehr gesprochen“, so Ledermann. „Wir haben dabei einen sehr klaren, manchmal harten, aber immer fairen Umgang etabliert.“

Im Mai 2004 erhielt Mercateo schließlich eine Finanzierung in Höhe von zwei Millionen Euro von der Münchner Venture Capital-Gesellschaft Target Partners.

Steuermann und Geldgeber

Claus-Georg Müller, Gründer und CEO der ADVA AG, führte 1999 sein Unternehmen als bislang stärkstes IPO an die Börse (Neuer Markt). Das Unternehmen macht heute mit optischen Netzwerken etwa 200 Millionen Euro Umsatz. Jedoch mittlerweile ohne seinen Gründer. Müller: „Mit 500 Mitarbeitern ist die schöne Pionierphase vorbei.“

Nur eigenes Geld

So einfach, wie sich das anhört, ist es in der Praxis natürlich nicht. Lacht Müller: „Geld gibt es immer nur in homöopathischen Dosen.“ Mit seinem eigenen Geld aus dem Verkauf des eigenen Unternehmens geht man eben sparsam um. Mittlerweile hat Müller neun Firmen unter seinen Fittichen, in die er bis zu zwei Millionen Euro investiert oder externe Venture-Capital-Geber hinzu nimmt. So produziert die FICONTEC GmbH in Bremen als Spin-off von der Uni voll- und teilautomatisierte Mess- und Montagesysteme der Mikrosystemtechnik und entwickelt auch die dazugehörige Steuer-Software. Müller reduzierte hier seine Anteile von 65 auf 45 Prozent. „Geld alleine hilft Unternehmen nicht“, weiß Müller, aber die Lernkurve wird abgekürzt. Seine langjährigen Kontakte in die High-tech-Szene machen die Start-ups rascher lukrativ und schließlich fit für den Börsengang. Maximal zehn Unternehmen hält der erfahrene Entrepreneur noch für steuerbar. Er bietet seinen Jung-Stars sogar für

300 Euro so simple wie wichtige Dinge wie die Buchführung an. Doch bei einem ist sich der Business Angel aus Mün-

chen bei seinen Investments ganz sicher: „Kein Pharma, keine Biomedizin, keine Software und auch kein Internet!“



Mit Private Equity zum Erfolg - 31 Unternehmen im Portrait

Die Inanspruchnahme von Beteiligungskapital kann für Existenzgründer und junge Unternehmer ein entscheidender Faktor für den Erfolg ihres Unternehmens sein - sei es weil sie ohne PE gar nicht erst in der Lage gewesen wären zu gründen, oder weil die Finanzspritze die Weiterentwicklung und Marktposition der Firma vorangetrieben hat.

In seiner Broschüre "Mit Private Equity zum Erfolg" stellt der BVK 31 Unternehmer vor, die PE für ihren Geschäftserfolg nutzen. Dabei wird bewusst auf die plakative Angabe von Zahlen verzichtet, die

zum Beispiel die Arbeitsplatzschaffung durch PE beziffern.

Stattdessen kommen Unternehmer und Investoren persönlich zu Wort und schildern den Einfluss von Private Equity auf ihre Firmen.

Die Broschüre ist kostenlos telefonisch oder per e-mail beim BVK bestellbar und bietet Interessierten einen übersichtlichen Einblick in die Thematik.

www.bvk-ev.de

Tel.: +49 (0) 30 / 30 69 82-0