

2011

Juli 2011, 14,80 Euro

Private Equity • Buyouts • M&A

VentureCapital
Magazin

VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

SONDERAUSGABE

Tech-Guide 2011

7. Jahrgang

Innovation & Finanzierung



powered by



EARLYBIRD



Der „Tech-Guide 2011“
entstand mit freundlicher
Unterstützung von:

EARLYBIRD



High-Tech Gründerfonds



Mountain Club

...munich
network__



NRW.BANK

Wir fördern Ideen



ORRICK

SHS



Präzise und berührungsfrei

FRT bietet Messsysteme für die exakte Oberflächenanalyse

Wie glatt eine Materialoberfläche wirklich ist, ist mit dem menschlichen Auge nicht zu bestimmen. Ebenso liefert das bloße Berühren keine exakten, messbaren Werte – von der Verunreinigung der Fläche einmal ganz abgesehen. Abhilfe bietet hier die Fries Research & Technology GmbH (FRT) mit ihrer 3-D-Oberflächenmesstechnik.

In Produktion und Forschung

Das 1995 gegründete Unternehmen FRT entwickelt und produziert für die Oberflächenanalyse Messgeräte mit hochauflösenden Mehrfachsensoren. Damit lassen sich unterschiedliche Messverfahren und -bereiche miteinander kombinieren – bisher waren dafür mehrere Geräte nötig. Die mehrfach prämierten FRT-Messsysteme – mit Mikro- und Nanometerauflösung – ermitteln berührungsfrei und zerstörungsfrei sowie wahlweise vollautomatisch die Topografie, Struktur, Kontur, Stufenhöhe, Rauheit, Schichtdicke und den Verschleiß sowie weitere Eigenschaften von Oberflächen. Denn in vielen Bereichen der Automobil-, Halbleiter-, Mikrosystem- und Medizintechnik sowie der Optik-, Solar- und Photovoltaikbranche sind präzise Werte unerlässlich. Fast 400 Anlagen sind bereits rund um den Globus in Forschung und Produktion im Einsatz. Zu den Kunden von FRT mit Tochtergesellschaften in den USA, China und der Schweiz sowie einem eigenen Vertriebs- und Servicenetz in den USA, Asien und Europa zählen namhafte Firmen wie Wacker Siltronic, Schott Solar, Roche, Daimler, Bosch und Infineon; dazu kommen Forschungseinrichtungen.

Stark in wachsenden Märkten

Die Finanzierung des Unternehmens erfolgte mit privaten Mitteln und Venture Capital, wie Geschäftsführer Dr. Thomas Fries erläutert. Letzteres kam und kommt von den Fidura Private Equity Fonds aus München. „Es handelt



Mit den FRT-Messsystemen lassen sich unterschiedliche Messverfahren kombinieren, für die bisher mehrere Geräte nötig waren.

sich hier um ein bereits etabliertes Unternehmen, das in stark wachsenden Märkten agiert und dieses Wachstumspotenzial in den nächsten Jahren mithilfe der von uns zugeführten Mittel realisieren kann“, erklärt Fidura-Geschäftsführer Klaus Ragotzky das Engagement. „Darüber hinaus gefielen uns die Technologieführerschaft im Bereich der berührungsfreien Messsysteme sowie das modular aufgebaute Produktsystem, das eine sehr gute Skalierung des Geschäftsmodells zulässt“, ergänzt er. Mit dem durch die Fidura-Fonds eingebrachten Kapital will das Unternehmen laut Fries den nationalen und internationalen Vertrieb weiter ausbauen, das Netzwerk an strategischen Partnerschaften stärken und den technischen Know-how-Vorsprung durch Neuentwicklungen, Produktverbesserungen sowie die Integration neuer Sensoren ausbauen. Ein weiterer Schwerpunkt soll in der Etablierung und Zertifizierung von Umweltstandards gemäß ISO 14001 liegen. Die ausgereichten Gelder bewegen sich nach Angaben von Ragotzky im einstelligen Millionenbereich.

Ausblick

Für die künftige Entwicklung von FRT sieht Geschäftsführer Fries drei Optionen: „Den Gang an die Börse, den Unternehmensverkauf oder ein weiteres Wachstum, auch durch Zukauf.“ Dass es nach oben geht, lässt sich nicht zuletzt am Umsatz ablesen: Lag dieser 2010 bei rund 5 Mio. EUR, ist für dieses Jahr die Marke von 6,8 Mio. EUR angepeilt. Zu seinem nächsten Ziel befragt, sagt Fries deutlich: „Ein Umsatz von 10 Mio. EUR.“ Dabei wird er die Fidura-Fonds noch eine Zeit lang an seiner Seite haben, denn es ist ein Beteiligungszeitraum von rund fünf Jahren geplant. ■

Gereon Kudella
redaktion@vc-magazin.de

KURZPROFIL FRIES RESEARCH & TECHNOLOGY GMBH

• Vision:	Marktführerschaft bei Messgeräten, die in kürzester Zeit optimale Messungen mit höchster Genauigkeit liefern
• Gründungsjahr:	1995
• Unternehmenssitz:	Bergisch Gladbach
• Mitarbeiterzahl:	35
• Umsatz 2010:	5 Mio. EUR
• Umsatz 2011 (erwartet):	6,8 Mio. EUR
• Finanzinvestor:	Fidura Private Equity Fonds
• Internet:	www.frt-gmbh.com

Sentimentumfrage

Innovation & Finanzierung aus Sicht von Gründern und Investoren

VC Magazin: Was sehen Sie als das typischste Merkmal deutscher Hightech-Gründer an – und in welchen Bereichen stellen sie die innovative Spitze?

Bernhard Schmid, Partner, XAnge Private Equity:

Typische positive Merkmale der deutschen Gründer sind eine starke konzeptionelle Durchdringung der Business-Modelle, Kostenbewusstsein und bei den guten Gründern häufig auch ein sehr internationaler Ansatz.

Klaus Ragotzky, Geschäftsführer, Fidura Capital Consult:

Die Stärken liegen in sehr hoher technischer Kompetenz, allerdings ist oft wenig unternehmerische und betriebswirtschaftliche Erfahrung vorhanden. Deutsche Hightech-Gründer sind Spitze bei Messtechnik, IT, Medizintechnik und Diagnostika.

Christian Thirion, Geschäftsführer, Sirion Biotech:

Hightech-Gründungen erfolgen in den meisten Fällen als Spin-out der Universitäten. Dabei spielt die Aufgeschlossenheit der Universitäten gegenüber der Förderung von unternehmerischem Denken und Hilfeleistung beim Technologietransfer eine wichtige Rolle. Hightech-Gründungen in den Bereichen Cleantech und Biotech sind sicherlich in Deutschland herausragend.



Christian Thirion

Jean Blaufuß, Geschäftsführer, CargoGuard:

Sie zeichnen sich durch Akribie und Leidenschaft aus. Oft, vielleicht sogar inflationär, wird immer Biotechnologie genannt. Ich finde aber, dass wir dank der klassischen Ingenieursleistung auch viele Hardware-Innovationen produzieren.

Thomas R. Villinger, Geschäftsführer des Zukunftsfonds Heilbronn:

Deutsche Gründer zeichnen sich durch Detailgenauigkeit und Technologieaffinität aus. Sie sind überwiegend daran interessiert, ihr Unternehmen langfristig wettbewerbsfähig zu machen. Besonders in ingenieurgeprägten, hardwarenahen Technologiefeldern gehören deutsche

Gründer zur internationalen Spitze, aber auch im Bereich der Medizintechnologie haben sie in den letzten Jahren stark aufgeholt.

VC Magazin: In den USA werden Internetunternehmen mit ähnlich viel Euphorie wie zur Dotcom-Blase bewertet. Welche Konsequenzen erwarten Sie – oder haben Sie bereits schon gesehen – für die deutsche Gründer- und Investorenszene?

Bernhard Schmid, Partner, XAnge Private Equity:

Viele Gründungsvorhaben konzentrieren sich vermehrt auf die Bereiche mit den sehr erfolgreichen Vorbildern in den USA, d.h., der Fokus der Investitionen wird sich auch in diese Richtung bewegen. Zudem werden die erstaunlich hohen Bewertungen auch einen Einfluss auf das Bewertungsniveau bzw. die Bewertungserwartung der Start-ups in Deutschland haben. Der eine oder andere US-Deal wird die hohen Bewertungen auch für günstige M&A-Aktivitäten nutzen.



Bernhard Schmid

Klaus Ragotzky, Geschäftsführer, Fidura Capital Consult:

Man kann beobachten, dass viele Gründer im Internetbereich eher Me Too-Geschäftsideen ohne deutliche Alleinstellungsmerkmale verfolgen, insbesondere gegenüber Wettbewerbern aus den USA oder Asien. Hieraus dürfte ein nur begrenztes Erfolgspotenzial resultieren.

Thomas R. Villinger, Geschäftsführer des Zukunftsfonds Heilbronn:

Diese Bewertungen wecken bei den Gründern Begehrlichkeiten in Bezug auf den Wert des eigenen Unternehmens, welche die Realitäten nicht abbilden. Das führt zu sehr intensiven und zeitaufwändigen Verhandlungen, in deren Mittelpunkt nicht mehr die Entwicklung des Unternehmens steht. Ich



Thomas R. Villinger

erwarte eher geringe Auswirkungen, da Internetunternehmen hierzulande bei Weitem nicht die Dominanz im Venture Capital-Umfeld haben wie in den USA. Dennoch: Zu hohe Einstandsbewertungen führen oft dazu, dass bei Anschlussfinanzierung der Unternehmenswert merklich reduziert wird, was zu Unzufriedenheit im Kreise der Gesellschafter führt.

VC Magazin: Wie wichtig sind Innovations- und Gründerzentren für die Entwicklung von Hightech-Unternehmen?

Christian Thirion, Geschäftsführer, Sirion Biotech:

Das Zurverfügungstellen von Infrastruktur, besonders von Laborräumen für Biotech-Unternehmen, reduziert die Anfangsinvestitionskosten und leistet damit einen wichtigen Teil zur erfolgreichen Gründung und Entwicklung von Hightech-Gründungen.

Jean Blaufuß, Geschäftsführer, CargoGuard:

Für uns selbst waren sie in der Vergangenheit wichtig, weil wir innerhalb des Münchner Technologiezentrums wachsen konnten. Das ist auch der zentrale Vorteil: vergleichsweise kurze Mietverträge. Ein Wachstumsunternehmen kann einfach keine fünf Jahre laufende Verträge abschließen.



Jean Blaufuß

VC Magazin: Der erste Börsengang des Jahres 2011 war mit Derby Cycle ein Private Equity-finanziertes Unternehmen. Wie schätzen Sie die kurz- bis mittelfristigen Chancen für ein IPO eines Venture Capital-finanzierten Hightech-Unternehmens ein?

Bernhard Schmid, Partner, XAnge Private Equity:

Die IPO-Märkte sind in Deutschland weiterhin sehr zurückhaltend. Die aktuelle Welle von sehr hoch gepreisten Venture Capital-finanzierten IPOs in den USA wird mittelfristig aber auch stimulierend auf den deutschen Markt wirken, obwohl ich dadurch mehr Bewegung im M&A-Bereich erwarte.

Klaus Ragotzky, Geschäftsführer, Fidura Capital Consult:

Die Aussichten für Venture Capital-finanzierte Unternehmen, die sich noch in einer relativ frühen Phase ihres Wachstumszyklus befinden, dürften im Hinblick auf einen Börsengang auf absehbare Zeit verhalten bleiben. Die Börse präferiert weiterhin etablierte Unternehmen.

Christian Thirion, Geschäftsführer, Sirion Biotech:

Das derzeitige Börsenumfeld in Deutschland ermöglicht kleineren Hightech-Unternehmen nur eingeschränkt IPOs. Deutlich höhere Investitionen werden benötigt, um ein ▶

Venture your capital,
not your rights!

www.weitnauer.net



Das derzeitige Börsenumfeld in Deutschland ermöglicht kleineren Hightech-Unternehmen nur eingeschränkt IPOs.

schnelles Wachstum der Unternehmen zu unterstützen, um die IPO-Reife zu erreichen. Hierzu stehen in Deutschland im Vergleich mit den USA wenige Venture Capital-Investoren zur Verfügung, welche ein Think Big-Konzept finanzieren.

Thomas R. Villinger, Geschäftsführer des Zukunftsfonds Heilbronn:

Grundsätzlich haben sich die Chancen deutlich verbessert. Dennoch schätze ich die Wahrscheinlichkeit aber eher als gering ein, da der Trade Sale gegenüber dem IPO für Verkäufer finanziell meist weitaus attraktiver ist. Das zeigt sich auch dadurch, dass man nur von ca. 20 Börsengängen für das Jahr 2011 ausgeht.

VC Magazin: Wie findet ein innovatives Unternehmen derzeit den passenden Investor?

Bernhard Schmid, Partner, XAnge Private Equity:

Ich empfehle den klassischen Weg: im Netzwerk nach Kontakten fragen, relevante Veranstaltungen besuchen, bei den Venture Capital-Gesellschaften und Business Angels anrufen, direkt informieren, präsentieren und überzeugen.

Klaus Ragotzky, Geschäftsführer, Fidura Capital Consult:

Über Verbände wie den BVK oder die IHK, über Intermediäre wie Berater und Rechtsanwälte sowie im eigenen Netzwerk wie Family and Friends oder Geschäftspartner.

Christian Thirion, Geschäftsführer, Sirion Biotech:

Die Ansprache von passenden Investoren durch Netzwerkveranstaltungen und der persönliche Kontakt sind wichtig. So sind spezialisierte Vermittler und Berater gerade in der Anfangs- und Aufbauphase wichtig.

Jean Blaufuß, Geschäftsführer, CargoGuard:

Sehr junge Unternehmen sollten auf jeden Fall zu den einschlägigen Investoren mit öffentlichem Hintergrund gehen, z.B. High-Tech Gründerfonds oder Bayern Kapital. Dort bekommt man relativ gutes Feedback, ob man überhaupt ein Venture Capital-fähiges Geschäftsmodell verfolgt. Dann sollte man Veranstaltungen besuchen, die Gründer und Investoren zusammenbringen, sowie die professionelle Hilfe von Beratern in Anspruch nehmen.

Thomas R. Villinger, Geschäftsführer des Zukunftsfonds Heilbronn:

Direkte Anfragen bei potenziellen Investoren, Wettbewerbe und Plattformen wie z.B. CyberOne.

VC Magazin: Welche Technologie wird momentan von vielen Marktteilnehmern überschätzt? Was wird sich als nächster Trend entpuppen?

Bernhard Schmid, Partner, XAnge Private Equity:

In unserem Portfolio sind hoffentlich alle kommenden Trends schon sichtbar. Es gibt eigentlich keine überschätzte Technologie, aber eine Menge überschätzter Unternehmen. Ich bin weiterhin skeptisch, was die schnelle Durchdringung von Near Field Communication betrifft.

Klaus Ragotzky, Geschäftsführer, Fidura Capital Consult:

Überschätzt werden Cloud Computing und Social Networks. Der nächste Trend ist Medizintechnik im Bereich diagnoseverbessernder Verfahren.



Klaus Ragotzky

Christian Thirion, Geschäftsführer, Sirion Biotech:

Als Trend ist die personalisierte Medizin zu nennen, wobei hier auch gleichzeitig die Finanzierbarkeit der Behandlungs- und Diagnostikkosten eine eigene Herausforderung darstellt.

Thomas R. Villinger, Geschäftsführer des Zukunftsfonds Heilbronn:

Überschätzt werden aus meiner Sicht IT-Technologien, Nanotechnologien und Biotech. In der Medizintechnik sind interventionelle versus chirurgische Produkte im Kommen. Daneben spielen Miniaturisierung und Digitalisierung eine zunehmende Rolle. Im Bereich Cleantech finden Technologien im Bereich Energiespeicherung, des effizienteren Einsatzes von Rohstoffen und der produktionsprozessbegleitenden Schadstoffreduzierung wegen der Energiewende forciert Anwendung. ■



10 Jahre FIDURA

Unternehmer finanzieren Unternehmer

FIDURA Private Equity Fonds investieren direkt in wachstumsorientierte, nachhaltig agierende, mittelständische Unternehmen. Als kompetenter Partner bieten wir Ihnen das notwendige Kapital für die Umsetzung Ihrer Ideen, für Ihr Wachstum und Ihren Markterfolg.

Unsere Philosophie

Das Fondsmanagement besteht aus erfahrenen Unternehmern und setzt auf praxisbezogene Begleitung der jeweiligen Investments. Neben unserer Funktion als Kapitalgeber sind wir auch Finanzierungsberater, Diskussionspartner, Kontaktvermittler und Strategieentwickler und bieten auf Wunsch Unterstützung beim aktiven Management. Dabei bleiben Sie der entscheidende Erfolgsfaktor Ihres Unternehmens und Herr im eigenen Haus.

Unsere Beteiligungskriterien

Wir beteiligen uns in der Regel mit Beträgen zwischen 0,5 und 3 Mio. € pro Unternehmen. Dabei gehen wir im Normalfall nur Minderheitsbeteiligungen ein.

Wenn Sie ein plausibles Geschäftsmodell und überzeugende Produkte bzw. Dienstleistungen haben, Ihr Unternehmen bereits erste Markterfolge erzielt hat und kurz vor der Marktdurchdringung steht, sollten wir uns kennenlernen. Es erwartet Sie ein unternehmerisch denkender Finanzierungspartner.

