

VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Harte Verhandlungen

GP's und LP's ringen um Terms & Conditions

Side Letter zum LP Agreement

Sicherung strategischer Ziele von Fonds-Investoren

Fundraising von Venture Capital-Fonds

Viel Interesse, noch immer schwieriges Umfeld



Mit Special
„Gründen & Wachsen in Mitteldeutschland“

Interview mit Christofer Radic und Christian Frenko, Auden AG

„Wir wollten nicht Monate mit der Neugründung und Zulassung einer Beteiligungs-AG zubringen“

Die deutsche Venture Capital-Szene durfte sich in den letzten Monaten über eine Vielzahl an guten Nachrichten freuen. So wurden beispielsweise mehrere Fonds im dreistelligen Millionenbereich geclosed, fast monatlich gab es eine Finanzierungsrunde für ein deutsches Jungunternehmen von 20 Mio. EUR oder mehr. Nur auf die Kurse der börsennotierten Wagniskapitalgeber wollten sich die guten Nachrichten bislang nicht auswirken. Sie sind geprägt von großer Volatilität.

VC Magazin: Welche Beweggründe gab es für Übernahme und Neuausrichtung von Kilian Kerner? Wieso haben Sie keine neue Beteiligungsgesellschaft aufgebaut?

Radic: Kurz zur Vorgeschichte: Unser ursprüngliches Engagement bei Kilian Kerner war ein Restrukturierungs-Mandat, das ich begleitet habe. Ende letzten Jahres stand der damalige Vorstand vor der Herausforderung, neue Investoren für das Label zu finden, was angesichts der Schwierigkeiten börsennotierter Modeunternehmen nicht einfach war. Zu dieser Zeit haben Christian Frenko und ich uns aktiv mit der Gründung einer Investmentgesellschaft beschäftigt. Es stand bei uns klar der Wunsch im Vordergrund, eine gelistete Beteiligungsgesellschaft zu schaffen, die über die Fungibilität der Anteile eine breitere Anlegergruppe als die typischen geschlossenen Fondsmodelle ansprechen kann. Allerdings wollten wir nicht Monate mit der Neugründung und Zulassung einer Beteiligungs-AG und der Vorbereitung für deren IPO zubringen, sodass die Neuausrichtung des Kilian Kerner AG-Mantels, wenn Sie es so nennen wollen, zur idealen Alternative wurde. Wir als recht kommunikationsnahe Fondsmanager sahen in der Notierung darüber hinaus auch den Vorteil einer höheren Medienpräsenz der Gesellschaft und, mittelbar, unserer Portfoliofirmen.

VC Magazin: Kilian Kerner hatte Verlustvorträge in Höhe von knapp 10 Mio. EUR. Können Sie diese nutzen?

Frenko: Das ist steuerrechtlich nicht möglich, war aber angesichts unseres alleinigen Fokus auf Erträge aus Beteiligungen auch nicht Teil der Planung.

VC Magazin: Sie adressieren hauptsächlich Family Offices und Privatinvestoren – weniger institutionelle Investoren. Ist das Thema Venture Capital für diese Investorengruppe schwerer zu vermitteln?

Frenko: Die Auden AG ist im Segment der Micro Caps naturgemäß eher mit sehr vermögenden Privatanlegern und Family Offices engagiert. Im Rahmen der beiden Kapitalerhöhungen Anfang 2016 bedurfte es schneller Entscheidungen und der entsprechenden Tickets, die eben nur durch diese finanzkräftigeren Anlegergruppen gegeben sind. Wir finden dort neben einer Affinität zur Wachstumsfinanzierung und dem Venture Capital-Thema auch die Bereitschaft, sich mit Komplexität auseinanderzusetzen, so beispielsweise als wir Kapitalerhöhungen durch-



Christofer Radic (li.)

ist Vorstand der Auden AG. Er war als Fachredakteur mit Schwerpunkt Wirtschaft/Börse bei Tageszeitungen und Presseagenturen tätig. Anschließend Public Relations sowie Investor Relations Manager bei verschiedenen börsennotierten Unternehmen. Vor fünf Jahren erste Engagements als aktiver Turnaround-Investor sowie Beteiligungen an Start-up-Unternehmen.

Christian Frenko

ist Managing Partner der Auden Group. Als Gründer und langjähriger Vorstandsvorsitzender eines Fachverlags für Wirtschafts- und Börseninformationen begleitete er Bankhäuser und Fondsgesellschaften national und international im Bereich des Corporate Publishings. Nach einem Exit der Publikumsmedien an die Weimer Media Group wechselte er in den Aufsichtsrat.

fürten, als noch keine Beteiligungen in der AG gehalten wurden. Solche Ausgangssituationen und unsere Zielstrukturen stellen wir diesen Investoren dann dar und – ich muss sagen, erfreulicherweise – haben diese konsistent guten Zuspruch erhalten.

Radic: Bei der nächsten Kapitalerhöhung mit einem Volumen von etwa 15 Mio. EUR, die auch eine Market Cap von rund 65 Mio. EUR mit sich bringt, wird der Investorenkreis überwiegend hin zu den Institutionellen erweitert. Aber da wir dort bereits einige

unserer bestehenden Family Office-Anleger wiedertreffen, erwarte ich auch dort eine hohe Empfänglichkeit für die Themen Venture Capital und Wachstumsfinanzierung, insbesondere bei den ganz großen Anlegern wie Versicherungen oder Pensionskassen. Jeder sucht nach Beteiligungen mit inhärentem, langfristigem Wachstum, und Milliardenbewertungen für Venture Capital-finanzierte Firmen sind in den Chefetagen wohlbekannt, zum Teil auch, weil manch junge Venture Capital-finanzierte Firma den etablierten Konzernen hier oder dort den Rang ablauft oder zumindest Anschauungsmaterial für Vorstandsthemen wie Innovationskraft und Time to Market-Beschleunigung darstellt. In Summe meinen wir also, dass das Thema Venture Capital deutlich positiver besetzt ist als noch vor einigen Jahren und Geld definitiv nicht die knappe Ressource ist. Wichtig ist dagegen der Zugang zu interessanten Firmen wie auch deren effektive Förderung, um sie so schnell auf eine schlagkräftige Größenordnung zu bringen. Aus der Ecke einiger Anleger hören wir Anfragen nach dem altbekannten „Window on Technology“, was für das strategische Interesse selbst bei DAX-Konzernen spricht.

VC Magazin: Sie haben beide einen Kommunikationshintergrund, planen aber schwerpunktmäßig im Software-Bereich zu investieren. Wie sourcen Sie Ihre möglichen Beteiligungen?

Frenko: Richtig, unser Fokus liegt auf B2C, d.h. consumernahem Internet und damit zusammenhängenden Technologien und Dienstleistungen. Wir arbeiten im Tagesgeschäft mit ähnlich fokussierten Fonds und Family Offices zusammen, wobei es häu-

fig zu einer Arbeitsteilung im Rahmen des Dealflow Sourcing und der Due Diligence kommt. Unsere Stärke ist das Verständnis für Geschäftsmodelle und deren Kommunikation, d.h., welche Positionierung ist für das Unternehmen die beste. Andere Investoren betreiben einen großen Personal- und Arbeitsaufwand, um die Technik zu durchleuchten. In Summe hat diese Zusammenarbeit, meinen wir, bisher immer sehr synergistische Ergebnisse gebracht, wobei sich freilich ein Investor beim anderen auf dessen Arbeit verlassen muss.

VC Magazin: Sie sind als Evergreen-Investor strukturiert. In welcher Form finden – neben einem möglichen Kursanstieg – Rückflüsse an Ihre Investoren statt?

Radic: Primär spiegelt der Aktienkurs die Qualität unserer Arbeit wider. Wenn das Portfolio längerfristig etabliert ist und wir dann Beteiligungen realisieren, gibt es neben dem Aktienkurs, der die Wertsteigerung des Portfolios über den Anstieg der NAVs der einzelnen Beteiligungen reflektiert, auch noch Instrumente wie Sonderdividenden oder Aktienrückkaufprogramme. Das entscheiden wir dann allerdings ganz situationsbezogen und mit besonderem Augenmerk auf mögliche sich anbietende Neuinvestitionen.

VC Magazin: Herr Radic, Herr Frenko, vielen Dank für das Interview.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de
elke.hartmann@vc-magazin.de

Investing-News

Akina mit drei Zwischen-Closings

Die Schweizer Beteiligungsgesellschaft Akina vermeldet Zwischen-Closings bei den Vehikeln Euro Choice VI, Euro Choice Direct sowie Euro Choice Secondary II. Wie schon seine fünf Vorgänger soll auch die sechste Generation des Euro Choice-Programms vorwiegend in Primary-Fonds im Buyout-, Growth Capital- sowie ausgewählten Special Situation-Fonds in Europa investieren. Der Fokus liegt dabei auf Unternehmen im Mid Market-Segment. Darüber hinaus plant Akina mit dem Euro Choice VI auch Secondary-Investitionen. Das zweite Zwischen-Closing findet beim ersten Co-Investmentfonds, dem Euro Choice Direct, statt. Der Beteiligungsfokus liegt auf kleineren und mittleren europäischen Unternehmen. Der Euro Choice Secondary II-Fonds soll, wie schon sein Vorgänger, in Sekundärmarkttransaktionen im europäischen Mid Market-Segment investieren. Die Deal-Größe taxiert Akina dabei auf 5 Mio. EUR bis 30 Mio. EUR.

Castle Private Equity mit deutlich niedrigerem Gewinn

Im ersten Halbjahr 2016 bleibt der Gewinn der Beteiligungsgesellschaft Castle Private Equity (CPE) deutlich hinter dem Vergleichszeitraum 2015 zurück. So konnten die Schweizer in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres einen Überschuss von 6,26 Mio. USD erzielen. 2015 lag der Halbjahresgewinn noch bei 26,7 Mio. USD. Die Erträge gingen von 25,3 Mio. USD in den ersten sechs Monaten 2015 auf 7,13 Mio. USD im Zeitraum von Januar bis Juni 2016 zurück. Auch der operative Gewinn sank auf 7,13 Mio. USD. Im ersten Halbjahr 2015 lag dieser noch bei 25,3 Mio. USD. CPE führte den Rückgang auf die allgemeine Marktunsicherheit und die damit einhergehende höhere Volatilität zurück.

Deutsche Beteiligungs AG startet neuen Buyout-Fonds

Die Deutsche Beteiligungs AG legt ihren bislang größten Fonds auf. Der Private Equity-Fonds DBAG Fund VII enthält 800 Mio. EUR von externen Investoren. Auf die DBAG entfällt ein Co-Investment von 200 Mio. EUR, gemessen am DBAG Fund VI ist dies eine Steigerung um 50%. Der neue Fonds besteht nach Angaben des Finanzinvestors aus zwei Teilfonds: Von dem Hauptfonds mit einem Volumen von 800 Mio. EUR sollen 183 Mio. EUR auf die Co-Investitionen der DBAG entfallen; er wird ergänzt durch einen Top-up Fund mit 200 Mio. EUR (DBAG-Anteil: 17 Mio. EUR). Dieser soll für größere Transaktionen genutzt werden. Einschließlich der Mittel aus dem Top-up Fund können bis zu 200 Mio. EUR, einschließlich Brückenfinanzierung bis zu 280 Mio. EUR, je Transaktion investiert werden. Der Finanzinvestor kann so bei Firmenübernahmen künftig bis zu 200 Mio. EUR Eigenkapital einsetzen, bisher lag die Grenze bei 80 Mio. EUR.