

Chancen ergreifen



Die deutsche Beteiligungsbranche

Trends, Schwerpunkte, Innenansichten

2016

Danksagung

Die vorliegende Studie basiert auf detaillierten Angaben und Einschätzungen von Private-Equity-Gesellschaften zum deutschen Beteiligungsmarkt, die mit ihrer ehrlichen und ausführliche Auskunft diese Arbeit erst ermöglicht haben.

Wir bedanken uns deshalb ganz herzlich bei allen teilnehmenden Vertretern der Beteiligungsgesellschaften, die sich nunmehr bereits zum 10. Mal unseren Fragen gestellt haben, für ihre Unterstützung.

Inhaltsverzeichnis

1	Vorwort	5
2	Executive Summary	6
3	Teilnehmer	7
4	Allgemeine Entwicklungen	8
5	Beteiligungsdauer	12
6	Neue Beteiligungen und Exits	13
7	Finanzierungen	18
8	Länder und Branchen	19
9	Entwicklungen im Bereich Venture Capital	22
10	Rödl & Partner im Profil	26
11	Ansprechpartner	28
12	Rechtlicher Hinweis	30

Vorwort

Die Investitionen von Beteiligungsgesellschaften in mittelständische Unternehmen in Deutschland nehmen seit Jahren konstant zu. Gleiches gilt für den Wettbewerb um geeignete Targets: Immer mehr Investoren aus dem In- und Ausland stehen immer weniger wachstumsstarken, zum Verkauf bereiten Familienunternehmen gegenüber. Während sich die Stimmung in Bezug auf große Private Equity-Deals Anfang des Jahres etwas eingetrübt hat, erwarten hingegen mittelständisch orientierte PE-Häuser auch 2016 erneut starke Zuwächse. Das zeigen die Einschätzungen der Investoren für die bereits zum 10. Mal durchgeführte Studie von Rödl & Partner zum Beteiligungsmarkt.

Der eindeutige Trend geht zur Buy- and Build-Strategie. Mit ihr können Beteiligungsgesellschaften auch bei hohen Kaufpreisen noch eine gute Rendite erzielen. Das Vorgehen entspricht aber auch den Bedürfnissen der übernommenen Mittelständler: Sie suchen Käufer gezielt danach aus, ob sie dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern eine konkrete Wachstumsperspektive aufzeigen und neben Kapital auch Branchenexpertise und operatives Know-how einbringen. Das gilt besonders für die Lösung der Nachfolge durch den Verkauf an einen PE-Investor. Das Lebenswerk eines Unternehmers wird nur dann übergeben, wenn der geeignete Partner für die künftige Fortführung gefunden ist.

Den Gesellschaftern von Familienunternehmen nehmen dabei die niedrigen Zinsen an den Kapitalmärkten den Druck. Denn eine Unternehmensbeteiligung erzielt aktuell eine weitaus höhere Rendite als die Anlage des Verkaufserlöses.

Zielen die Gesellschafter auf die Finanzierung der internationalen Expansion durch Kapitalgeber ab, sind global aufgestellte PE-Häuser, häufig aus dem anglo-amerikanischen Raum, die erste Wahl. Denn die Investoren erleichtern mit ihrem Netzwerk den Einstieg in ausländische Märkte. Aber auch hier hat die Konkurrenz durch strategische Investoren, insbesondere aus Asien, stark zugenommen.

Für die Private Equity-Branche heißt dies: Mit einer nachhaltigen, für den Mittelstand maßgeschneiderten Strategie können Investoren von der Wachstumskraft deutscher Familienunternehmen profitieren. Auf dem Beteiligungsmarkt sind die Verkäufer in der Pole-Position: Sie haben es im wettbewerbsintensiven Umfeld in der Hand, den richtigen Investor oder Partner für die künftige Entwicklung ihres Unternehmens zu wählen.



Björn Stübiger
Partner
Corporate Finance, M&A



Jochen Reis
Associate Partner
Transaction & Valuation
Services

Executive Summary

Private Equity

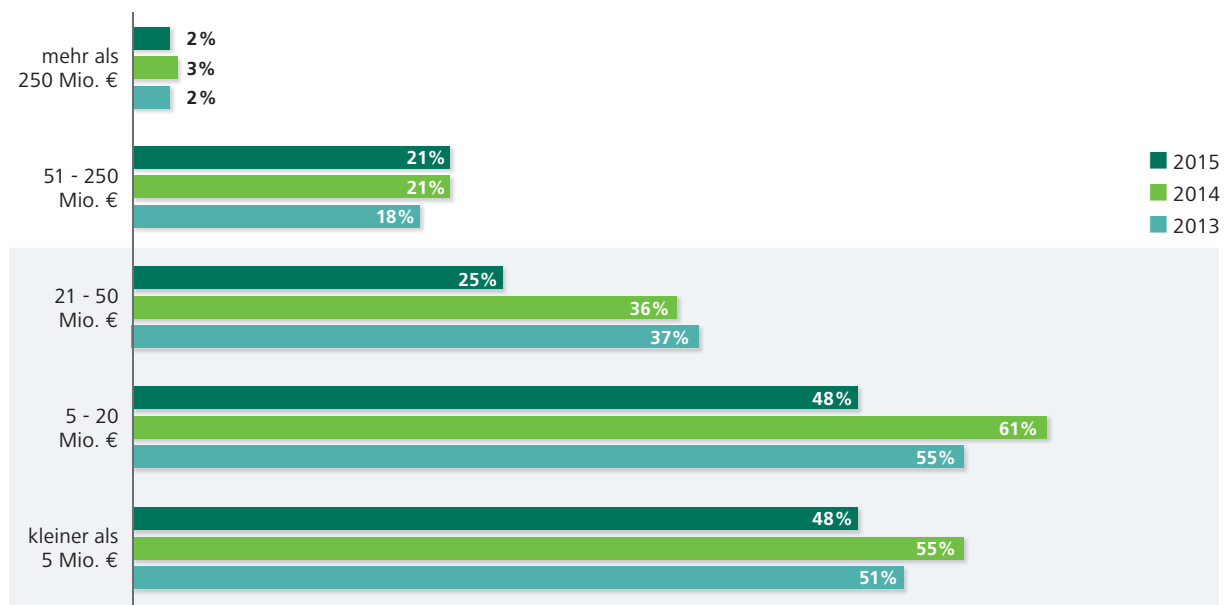
In der diesjährigen Studie wurden 201 Beteiligungsgesellschaften zu den aktuellen Entwicklungen auf dem Private Equity Markt befragt. Unsere Studie fokussiert sich dabei vor allem auf Investments im deutschen Mittelstand, der sowohl für inländische als auch ausländische Investoren besonders attraktiv ist und zeigt die Entwicklung des Jahres 2015 sowie die Erwartungen für 2016 auf. Die befragten Beteiligungsgesellschaften liefern einen repräsentativen Querschnitt der gesamten Branche und investieren in Small, Mid und Large Cap Targets.

Venture Capital

In diesem Jahr wurde zum dritten Mal ein separates Kapitel für die Entwicklungen im Bereich Venture Capital in Deutschland aufgenommen. Hierzu wurden Early Stage Investoren zu den aktuellen Marktentwicklungen befragt.

Optimistische Markteinschätzung für 2016	→	Die positive Stimmung hält trotz weltweiter Krisen ungebrochen an
Private Equity als Thema des Mittelstands	→	Die befragten Beteiligungsgesellschaften investieren überwiegend in mittelständische Unternehmen mit einem Transaktionsvolumen bis 20 Mio. EURO
Hohe Nachfrage nach deutschem Mittelstand	→	Der Wettbewerb intensiviert sich. Sowohl inländische als auch vermehrt ausländische Investoren finden den deutschen Mittelstand attraktiv
Hohe Unternehmenspreise	→	Das große Interesse am deutschen Mittelstand, in Zusammenhang mit einer guten Konjunktur sorgt weiterhin für steigende Unternehmenspreise
Vom Finanzinvestor zum Unternehmensinvestor	→	Unternehmen erwarten, dass die Beteiligungsgesellschaften zunehmend mehr Branchenexpertise und unternehmerisches Know-how einbringen. Hier spiegelt sich auch der Trend zur Buy- and Build-Strategie wider
Nachfolgelösungen gesucht	→	Deutlich gesteigener Bedarf bei den Unternehmen an Nachfolgelösungen in 2015 zu erkennen
Interesse an old Economy Unternehmen ungebrochen	→	Gerade der Automotive bzw. Maschinen- und Anlagenbau ist für Investoren attraktiv
Erprobtes Geschäftsmodell für Venture Capitalinvestoren interessant	→	Im VC-Bereich zeigt sich, dass beim Unternehmensalter der finanzierten Unternehmen ein deutlicher Schwerpunkt auf erprobten Geschäftsmodellen liegt. Seed- und Start-up Phasen Investoren sind deutlich unterrepräsentiert

3. Teilnehmer



Typisches Transaktionsvolumen der Zukäufe (Mehrfachnennung)

Private Equity ist in Deutschland vor allem ein Thema für den Mittelstand. Die Bedeutung von kleinen und mittleren Transaktionen für Beteiligungsgesellschaften ist ungebrochen von großer Bedeutung, hier wird die Tendenz der Vorjahre bestätigt. **Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch das Finance Magazin¹, das Small-Cap-Private Equity mit Unternehmensbewertungen von bis zu 50 MEUR im Fokus sieht.** Auch eine Auswertung des Bundesverbands deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK)² **zeigt, dass 88% der Unternehmen, die über Beteiligungskapital finanziert wurden, einen Umsatz von bis zu 50 MEUR erwirtschaften. Der deutsche Mittelstand ist so beliebt wie nie!**

Unsere Befragung zeigt, dass auch in 2015 zwei Drittel der Beteiligungsgesellschaften in Wachstums- und Spätphasenfinanzierungen investieren. Die Gesellschaften tendieren dazu in etablierte Geschäftsmodelle mit einer belastbaren Historie zu investieren und Beteiligungen mit einem höheren Risiko zu vermeiden.

Der Early-Stage Markt verharrt auf dem niedrigen Vorjahresniveau. Trotz einer insgesamt positiven Entwicklung des VC-Marktes steigt die Anzahl der Akteure, die in diesem Segment investieren, nicht an.

” **Noch immer viel zu wenig
Seed und Start-up Investoren** ”
(anonym)

¹Quelle: Finance Magazin: 5 Thesen zu Private Equity im Jahr 2016

²Quelle: BVK German Private Equity Barometer

4. Allgemeine Entwicklungen



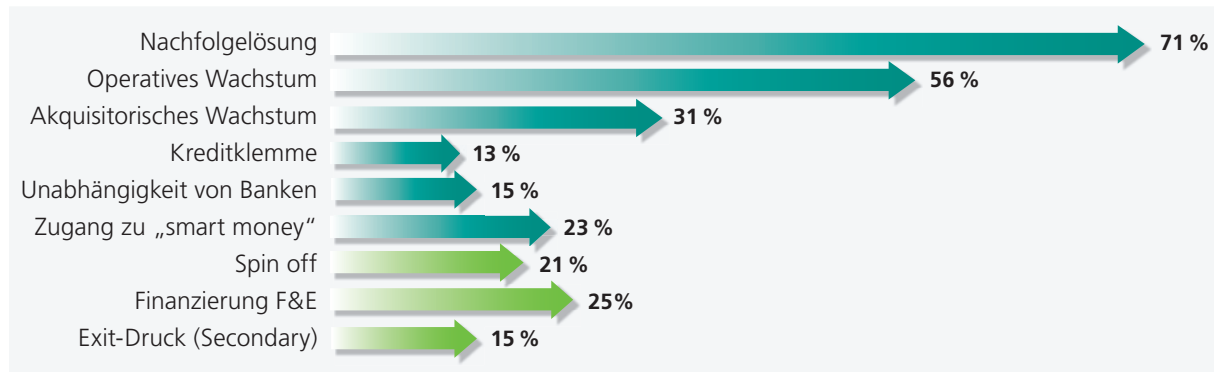
Entwicklung des PE-Marktes

PE-Investoren schätzen die Entwicklung für **2016 unverändert positiv** im Vergleich zum Vorjahr ein. Gründe sind neben den historisch niedrigen Abschreibungen auf die Beteiligungen und eine gute Fundraisingsituation vor allem auch hohe Renditen durch erfolgreiche Exits.

Die KfW in Zusammenarbeit mit dem BVK kommt zu ähnlichen Ergebnissen. Die Spätphasenfinanzierer gehen von einer kaum veränderten, aber nach wie vor guten aktuellen Geschäftslage aus.



4. Allgemeine Entwicklungen



Gründe für ein PE-Investment (Mehrfachnennung)

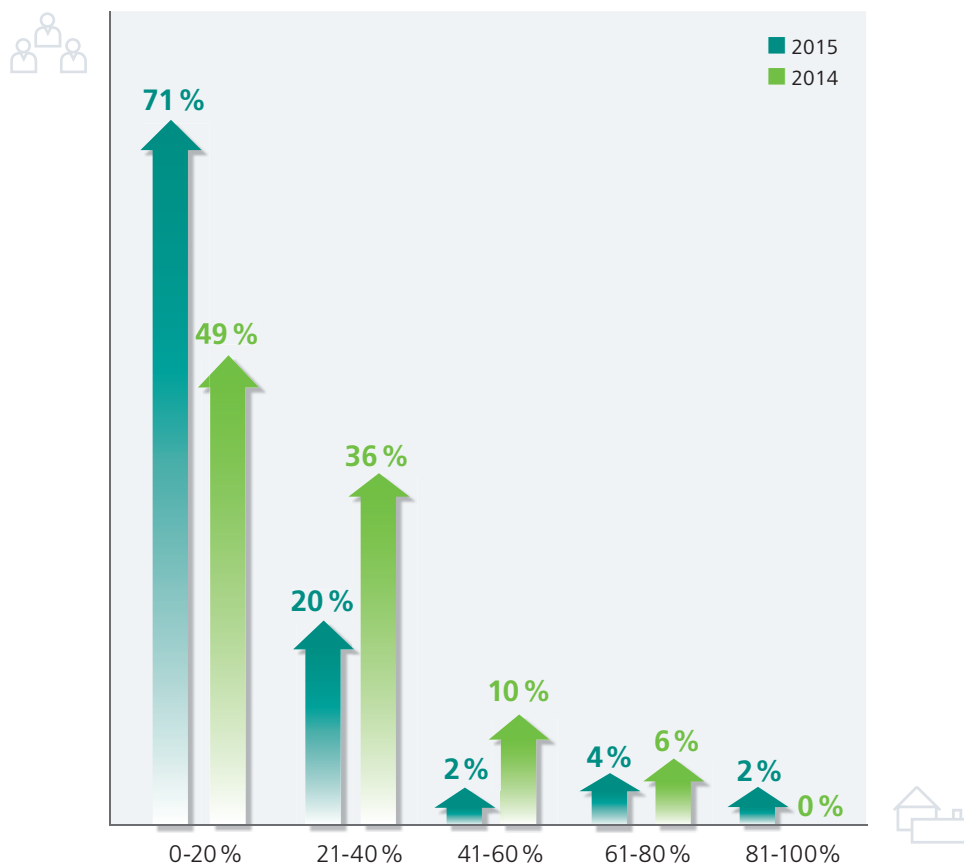
Der deutsche Mittelstand ist größtenteils familiengeführt. Nachdem in den Vorjahren die große Welle an PE-Investments wegen Nachfolgeproblemen ausgeblieben ist, war in 2015 für die Gründer ein deutlich gestiegener Bedarf zu erkennen. Trotz der anhaltenden Zinssituation und der damit fehlenden Alternativanlagemöglichkeiten für den Verkäufer steigt die Bereitschaft sich mit einer **Nachfolgesituation** auseinander zu setzen. Zu beobachten ist, dass mittlerweile auch verstärkt mid-age Unternehmer sich mit der Möglichkeit eines Verkaufs auseinander setzen. Die hohen Unternehmensbewertungen sind hierbei sicherlich auch ein Anreiz.

Operatives und akquisitorisches Wachstum zusammen genommen ist mit mehr als 85 % der Hauptgrund, warum Unternehmen auf die Beteiligung von PE-Häusern setzen.

Smart Money als strategisches Thema ist weiterhin wichtig für die Verkäufer. Die Zeiten, in denen Unternehmen PE-Gesellschaften als reine Kapitalgeber einbinden, sind vorbei. Nur mit dem Nachweis von Branchenexpertise können sich Investoren gegen die Konkurrenz durchsetzen.

„ **Der Private Equity Markt erlebt eine Schwemme an Kapital und nur durch Argumente neben dem Kaufpreis hat man eine Chance, gute Unternehmen zu akquirieren** (anonym) „

4. Allgemeine Entwicklungen



Anteil schlechter Portfolios

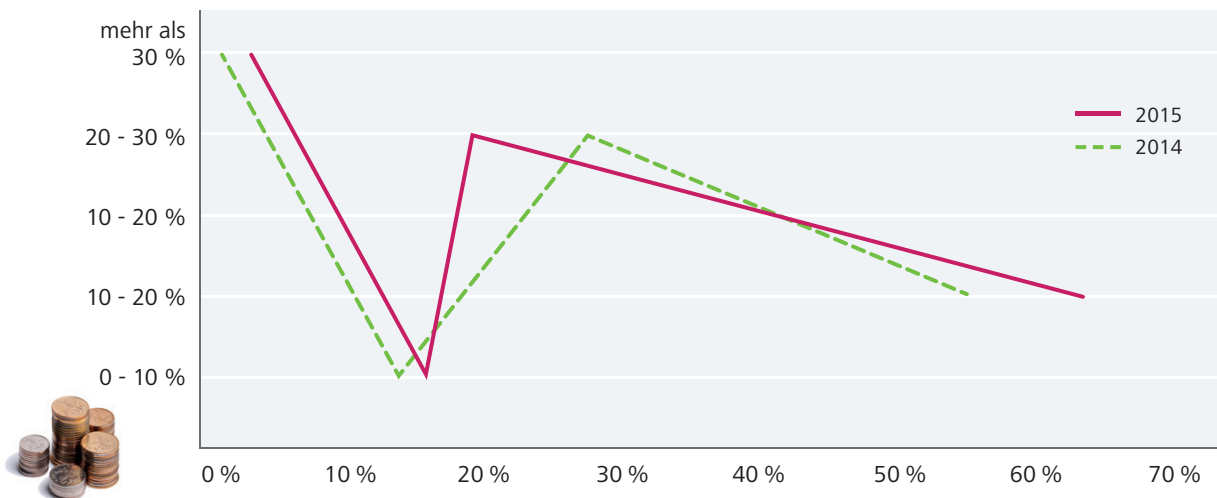
PE-Investoren haben im Vergleich zum Vorjahr deutlich weniger Unternehmen in ihrem Portfolio, die eine schlechte Performance aufweisen. Die gute Entwicklung und der starke Export (+ 6,4 % im Vergleich zum Vorjahr) der deutschen Wirtschaft sind hierfür sicherlich mit verantwortlich. Da sich viele Fonds am Ende der Investmentperiode befinden und sich viele der Portfoliounternehmen positiv entwickeln, **ist ein guter Dealfow zu erwarten.**

Hauptursache für die schlechte Entwicklung der Portfoliogesellschaften sind nach Ansicht der befragten Investoren – wie in der Vergangenheit auch – Managementfehler. Die Marktentwicklung und der Vertrieb werden oftmals falsch eingeschätzt.

Sofern es zu einer schlechten Entwicklung der Portfoliogesellschaft kommt, besteht die Tendenz **Kontinuität** zu bewahren und mit dem vorhandenen Management notwendige Restrukturierungen durchzuführen. Das Management auszutauschen ist nur noch für 4 % eine Option. Bei Bedarf wird das Management hierbei von externen Beratern oder vom PE-Haus direkt unterstützt.

„ **Viele Fonds sind zudem in der Nähe des Endes der Investperiode. Das erhöht den Dealdruck** (anonym) „

4. Allgemeine Entwicklungen

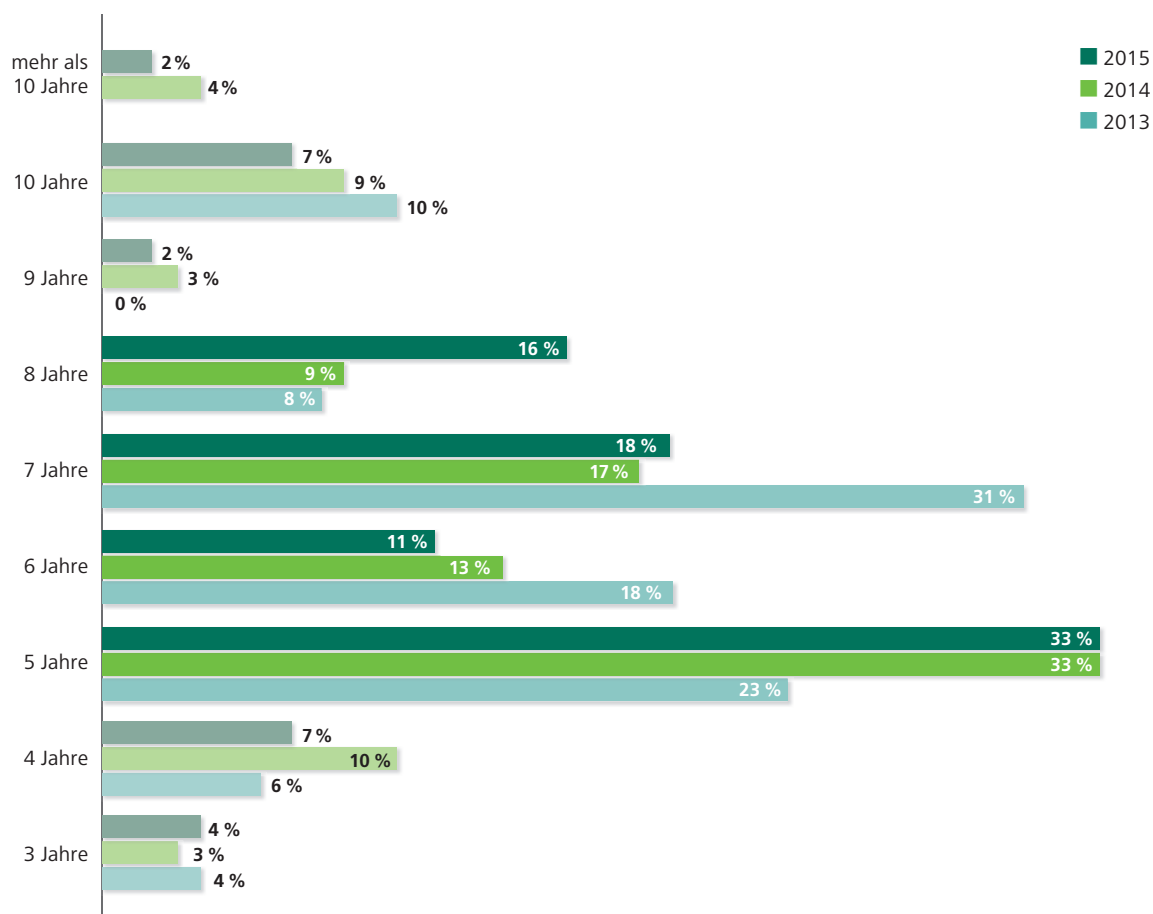


Renditeerwartung neuer Beteiligungen

Aufgrund zunehmenden Wettbewerbs um die Zielunternehmen und steigender Kaufpreise sind die Renditeerwartungen an neue Beteiligungen insgesamt gesenkt worden. Dies spiegelt sich auch in den tatsächlich realisierten Renditen wider, die zu ca. 40 % im Bereich von 10-20 % lagen. Obwohl auch in 2015 wieder gut ein Viertel aller Exits mehr als 30 % Rendite erwirtschaftet haben, sehen die Beteiligungsgesellschaften diese Entwicklung für zukünftige Investments eher kritisch. Um Investitionen zu rechtfertigen, für die

mittlerweile auch zweistellige EBITDA-Multiples gezahlt werden, muss das zukünftige Wachstumspotential mit in die Bewertung einbezogen werden. Hier zeigt sich auch, dass Investoren mit ihrem Branchen Know-how **aktiv nach Wertschöpfungspotentialen suchen** und diese erkennen müssen, um gute Investitionsentscheidungen treffen zu können. Diesem Punkt messen die befragten Beteiligungsgesellschaften mittlerweile deutlich mehr Bedeutung bei, als dem Thema Finanzierung und Leverage.

5. Beteiligungsdauer

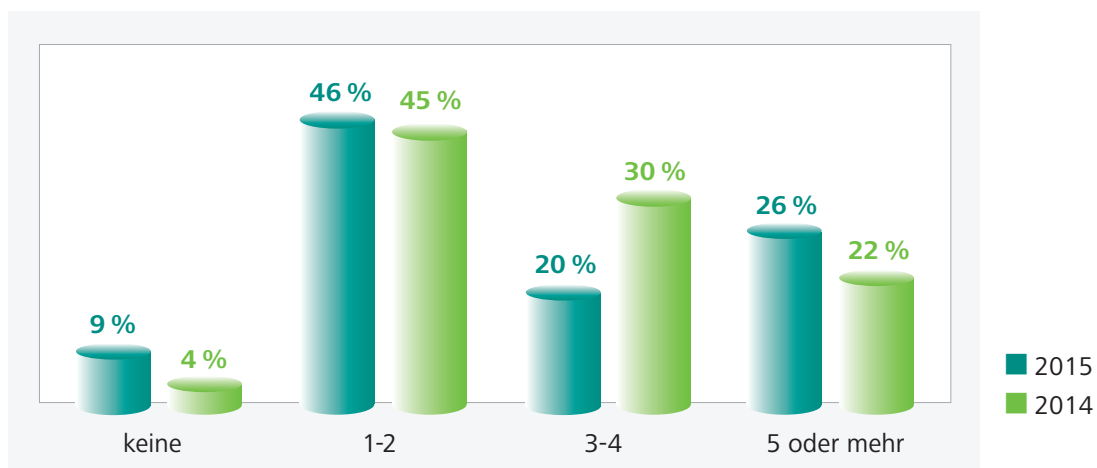


Durchschnittliche Haltedauer

Der Schwerpunkt der Beteiligungsdauer liegt weiterhin in einem Korridor > 5 bis 7 Jahre, wobei die **durchschnittliche Haltedauer** ca. 6,5 Jahre beträgt. Der Anteil der Beteiligungen, die weniger als 5 Jahre gehalten werden, ist vergleichsweise gering und resultiert auch aus der Tatsache, dass für das operative Wachstum des Portfoliounternehmens als Werttreiber im Vergleich zum hohen Unternehmenskaufpreises eine gewisse Haltedauer notwendig ist.

6. Neue Beteiligungen und Exits

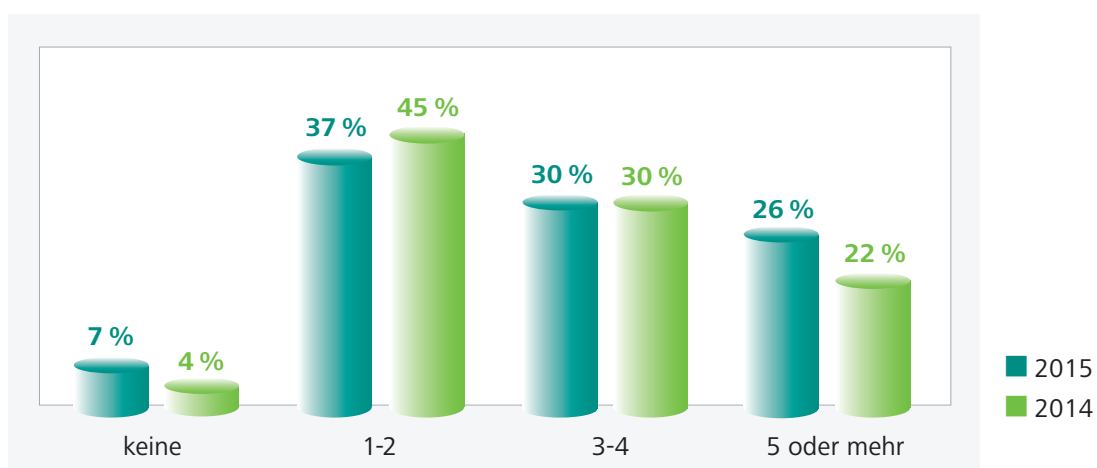
91 % der Beteiligungsgesellschaften haben in 2015 **mindestens eine Akquisition** getätigt. Trotz hoher Unternehmensbewertungen, gestiegenem Wettbewerb und einer Professionalisierung der Verkaufsprozesse auch bei kleineren Deals sind **46 %** der Beteiligungsgesellschaften **mindestens 3 neue Beteiligungen** in 2015 eingegangen.



Anzahl neuer Beteiligungen in 2015

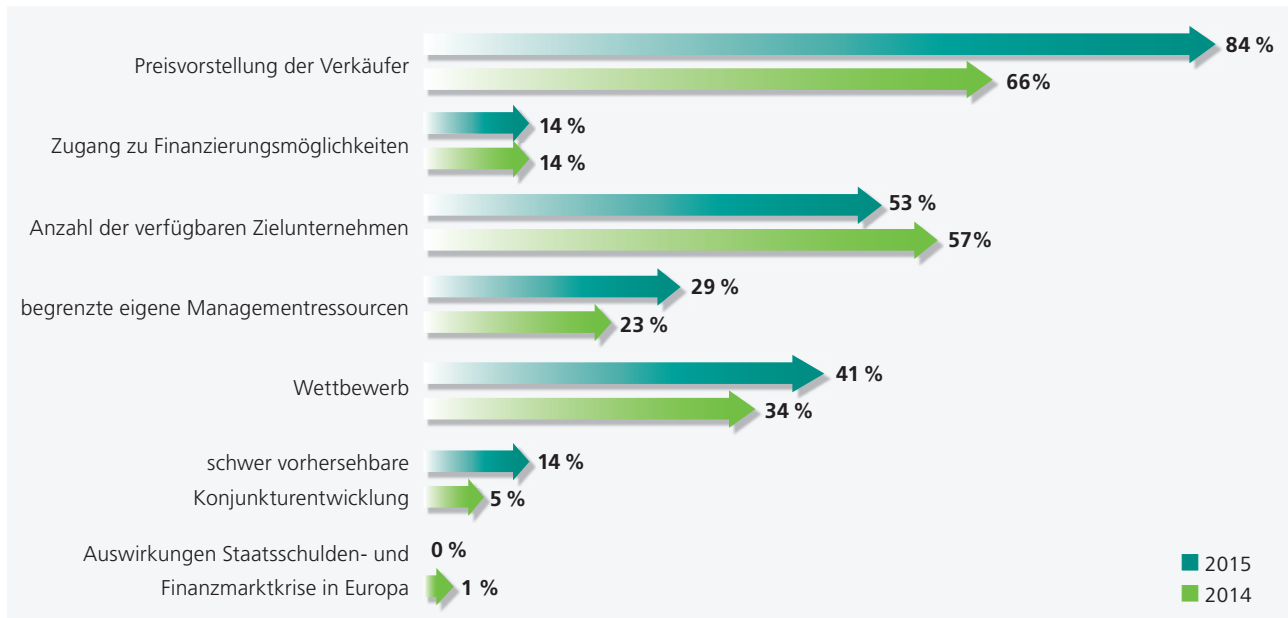
„ Der Markt ist zudem auch bei kleineren Deals viel professioneller geworden „
(Stefan Eishold, Arcus Capital AG)

Aufgrund der weiterhin positiven Erwartung für das Jahr 2016 und der großen am Markt vorhandenen Liquidität planen **93 %** der Beteiligungsgesellschaften für 2016 **mindestens eine Akquisition**. Trotz eines hohen Wettbewerbs um die Zielunternehmen **erhöhen Secondaries die Anzahl potentieller Targets** und sorgen für positive Aussichten für 2016.



Geplante Anzahl neuer Beteiligungen für 2016

6. Neue Beteiligungen und Exits



Gründe gegen eine Erhöhung der Anzahl an Beteiligungen (Mehrfachnennung)

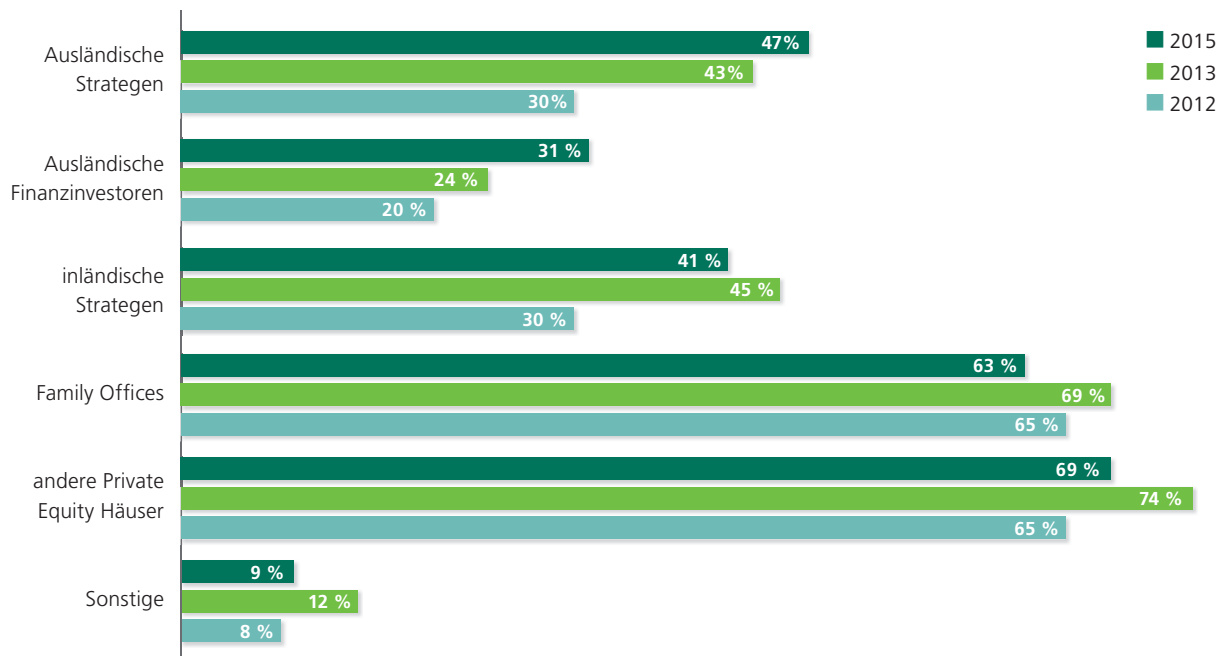
Vor dem Hintergrund der guten Konjunktur und der hohen Wettbewerbsintensität um den deutschen Mittelstand **sind die Kaufpreise auf einem hohen Niveau**. Trotz der hohen Preise sehen die Beteiligungsgesellschaften **weiterhin zu wenig verkaufswillige Unternehmer**. Dies liegt vor allem an dem gestiegenen Wettbewerb. Die zur Verfügung stehenden Targets werden mittlerweile durch eine gestiegene Anzahl von Playern im Markt umworben, verstärkt auch von internationalen Investoren, die Deutschland als attraktiven Standort zu schätzen wissen.

Das Prinzip von Angebot und Nachfrage führt zu hohen Preisvorstellungen des Verkäufers. Hier zeigt sich auch, dass viele Unternehmer nicht verkaufen müssen, sondern einen Verkauf nur bei einem attraktiven Angebot in Erwägung ziehen.

„**Mehr Wettbewerb, weniger interessante Unternehmen, durch Secondaries aber weiterhin Konstanz** (anonym)“

Mangelnde Vorbereitung beim Verkäufer sehen knapp ein Drittel der befragten Beteiligungsgesellschaften als Dealbreaker an. Vor allem bei der **Nachfolgesuche**, bewegen sich unternehmergeführte Gesellschaften nicht mit der mittlerweile notwendigen Professionalität im Markt. Vor dem Hintergrund der überschaubaren Anzahl an Übernahmekandidaten und der verfügbaren Liquidität sicherlich ein unnötiger Dealbreaker. Hier ist mit Hilfe von professioneller Vorbereitung unter Einbindung von Beratern Optimierungspotential vorhanden.

6. Neue Beteiligungen und Exits



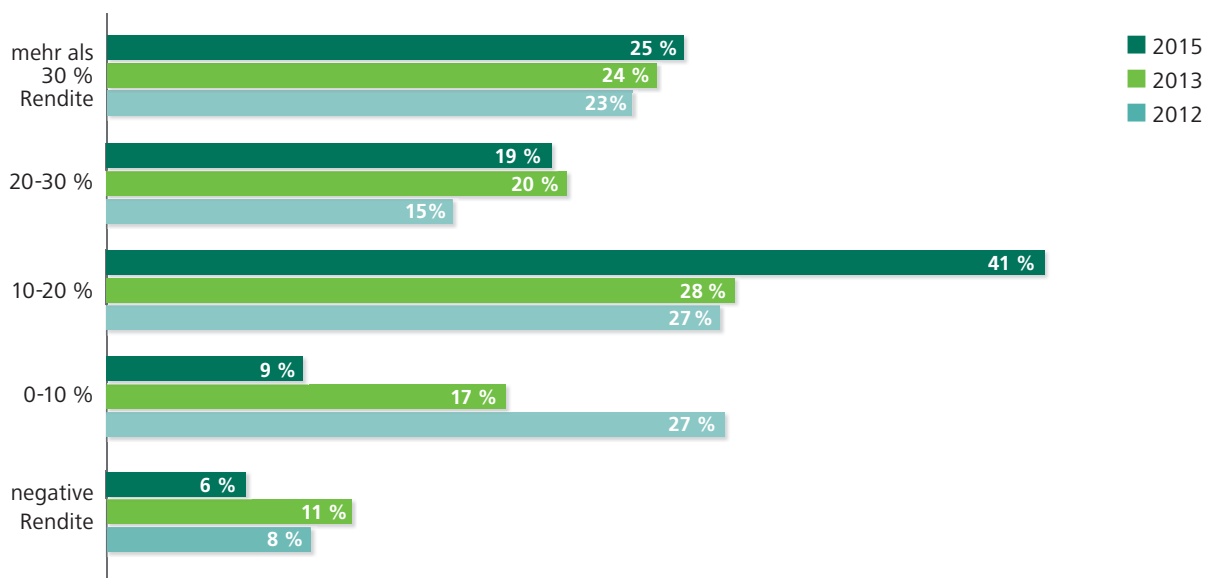
Gründe für die Wettbewerbsintensivierung

Erwartungsgemäß ist mit steigendem Wettbewerb auch der Verkäufer in einer besseren Position. So haben fast 75 % der Kapitalgeber ein **Auktionsverfahren** durchlaufen, das tendenziell aufgrund der größeren Anzahl an Interessenten zu höheren Verkaufspreisen führt. Dazu passt auch, dass das **Locked-Box-Modell in fast 75 %** der Fälle für die Kaufpreisfindung genutzt wurde, das dem Verkäufer eine gewisse finanzielle Sicherheit gibt und die Vergleichbarkeit der Angebote erleichtert.

Der intensive Wettbewerb um mittelständische Unternehmen führt weiterhin dazu, dass knapp **60 %** der PE-Häuser bereit sind **Minderheitsbeteiligungen** einzugehen. Im Gegenzug sind Unternehmer Minderheitsbeteiligungen gegenüber in einem ersten Schritt aufgeschlossener.

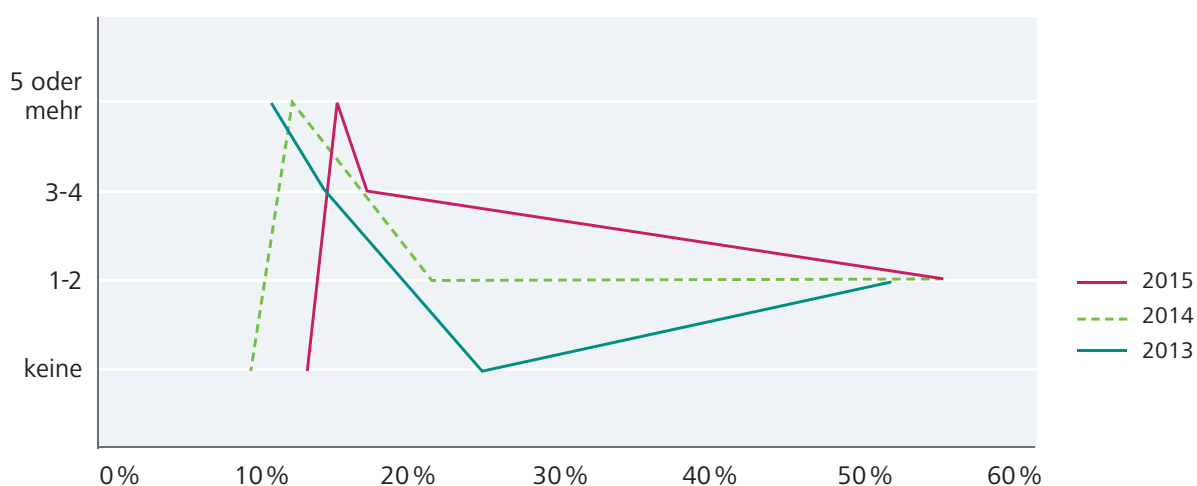
„ **Deutlich
gestiegene Anzahl
von PE Playern
und Family Offices**
(anonym) „

6. Neue Beteiligungen und Exits



Exits in 2015: durchschnittliche Rendite

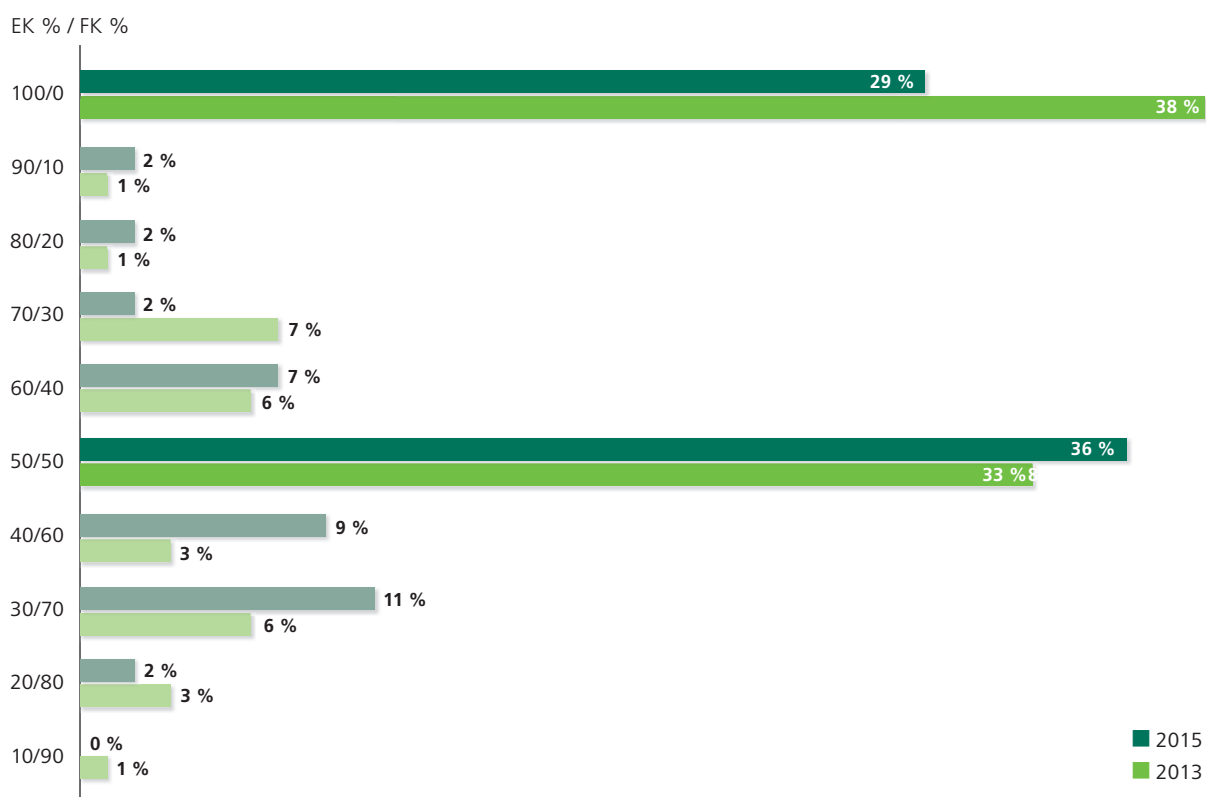
Aufgrund der guten wirtschaftlichen Lage und der gestiegenen Unternehmenspreise ist eine Steigerung der durchschnittlichen Renditen bei Exits zu erkennen. Für 2016 werden weiterhin Renditen zwischen 10 % und 20 % erwartet, aufgrund hoher Einstandspreise sind aber die Erwartungen, Renditen von mehr als 20 % zu erwirtschaften, rückläufig. Auch hier zeigt sich, dass hohe Renditen nur erwirtschaftet werden können, wenn die Beteiligungsgesellschaften durch operatives bzw. akquisitorisches Wachstum Wertschöpfung betreiben.



Geplante Exits für 2016



7. Finanzierungen



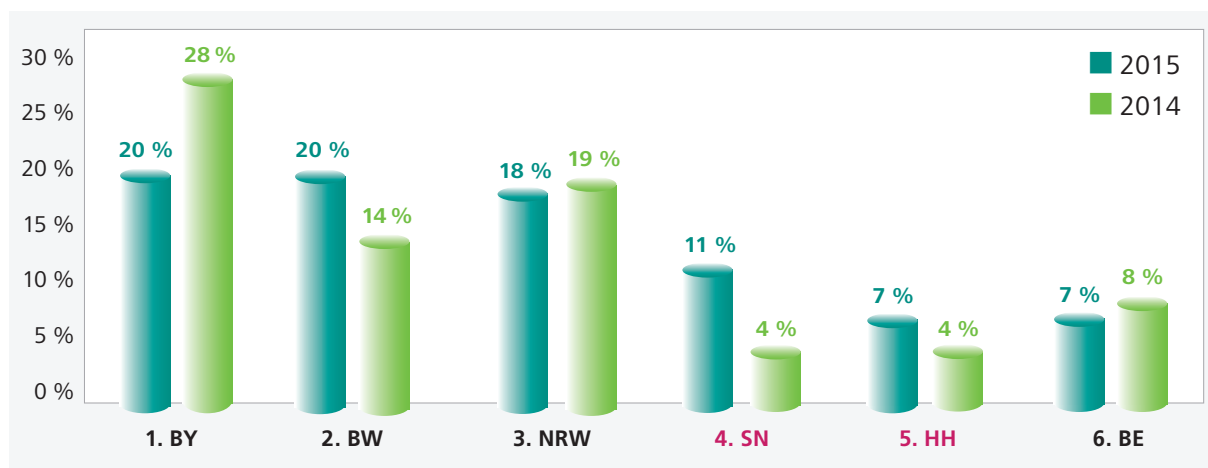
Finanzierungsmix

Der Trend der Vorjahre setzt sich fort. Die Finanzierungsvariante, 50 % des Kaufpreises über Fremdkapital zu finanzieren, nutzen knapp 1 Drittel aller befragten Gesellschaften. Hier spiegelt sich auch das niedrige Zinsniveau und die hohe verfügbare Liquidität wider. Auch ein Fremdkapitalanteil von mindestens 70 % ist im Markt zu beobachten, der Anteil ist jedoch mit 13 % überschaubar.

Die **freien Investitionsmittel** sind bei den von uns befragten Beteiligungsgesellschaften tendenziell leicht angestiegen. Hinzu kommen noch die **ausländischen Investoren**, die verstärkt auch im deutschen Mittelstand auf der Suche nach Investitionsmöglichkeiten sind. Das verfügbare Kapital hat sich dementsprechend noch einmal im Vergleich zum Vorjahr **erhöht**.

Unternehmensbeteiligungen stehen bei den Kapitalgebern nach einem sehr positiven Vorjahr weiterhin ungebrochen hoch im Kurs. Aufgrund des niedrigen Zinsniveaus ist dies auch nicht überraschend, da institutionelle Geldgeber nach **lukrativen Anlagemöglichkeiten** suchen.

8. Länder und Branchen



Bundesländerranking

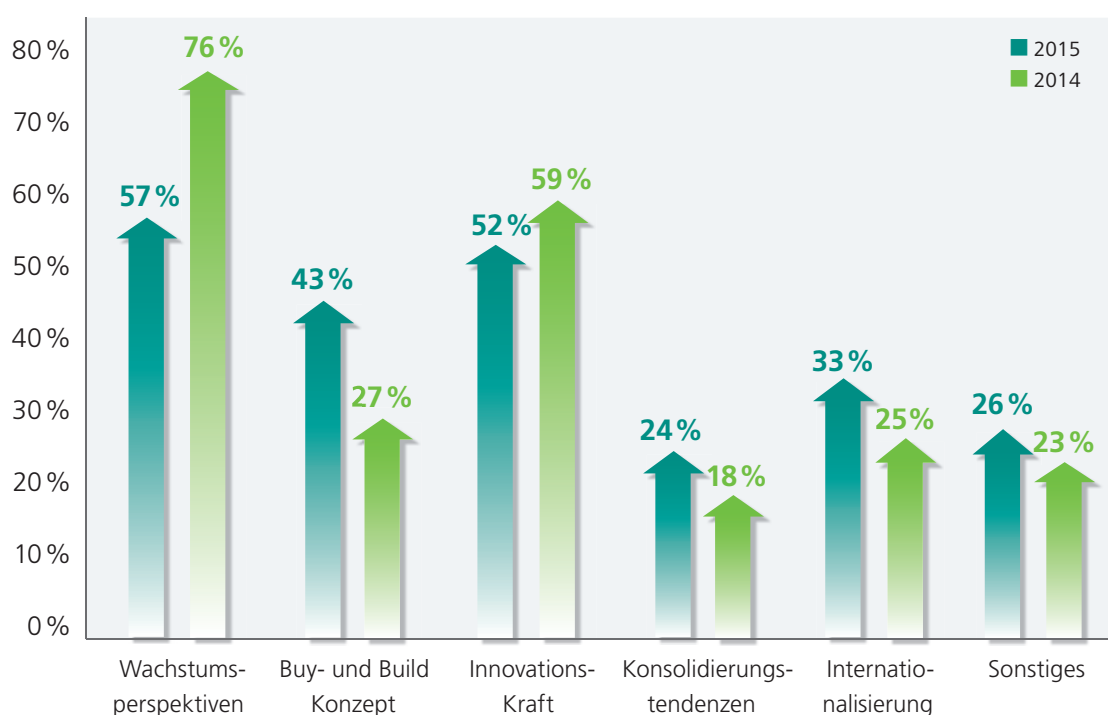
Die Bedeutung von **Sachsen** und **Hamburg** hat im Jahr 2015 weiter zugenommen. Das im Vorjahr bereits bestehende positive Umfeld für junge und innovative Unternehmen hat sich weiter etabliert. Hamburg ist genauso wie Berlin für Unternehmen aus den Branchen Internet und eCommerce besonders attraktiv.

An der Spitze hat **Bayern** seinen Vorsprung auf **Baden-Württemberg** eingebüßt, beide Länder teilen sich nun die Spitzenposition. Während Bayern vor allem attraktiv für die Start-up Branche ist, ist Baden-Württemberg beim etablierten Mittelstand aus dem Maschinen- und Anlagenbau als Standort beliebt.

Unter den Beteiligungsgesellschaften ist Deutschland immer noch mit Abstand der beliebteste Investitionsstandort. **Knapp 75 %** der Gesellschaften halten aber mindestens 10 % Ihrer Portfolio-beteiligungen im Ausland. Zukünftig wird es interessant sein, die Entwicklung weiter zu verfolgen. Wir gehen davon aus, dass sich aufgrund des starken Wettbewerbsdrucks die Suche nach **ausländischen Investitionsmöglichkeiten** verstärken wird. **85 %** der PE-Häuser geben an, Investitionen außerhalb Deutschlands einzugehen, weil sie dort einen **geringeren Wettbewerb** sehen bzw. sich die Anzahl der potentiell zu akquirierenden Unternehmen erhöht.

8. Länder und Branchen

75 % aller befragten Beteiligungsgesellschaften haben **keinen Branchenfokus**. Dies heißt aber nicht, dass über Jahre hinweg die Investitionen in diverse Branchen breit gestreut werden. Die PE-Häuser verfolgen die einzelnen Branchen hinsichtlich ihrer zukünftigen Werttreiber und Entwicklung sehr genau. So sind die Wachstumsperspektiven und die Innovationskraft für die befragten Unternehmen ein wichtiger Grund für die Branchenauswahl der Targets. Know-how in der Branche ist eine notwendige Voraussetzung, um seitens der Beteiligungsgesellschaft Wachstum durch Wertschöpfung zu generieren, um die eigenen Renditeziele zu erreichen.

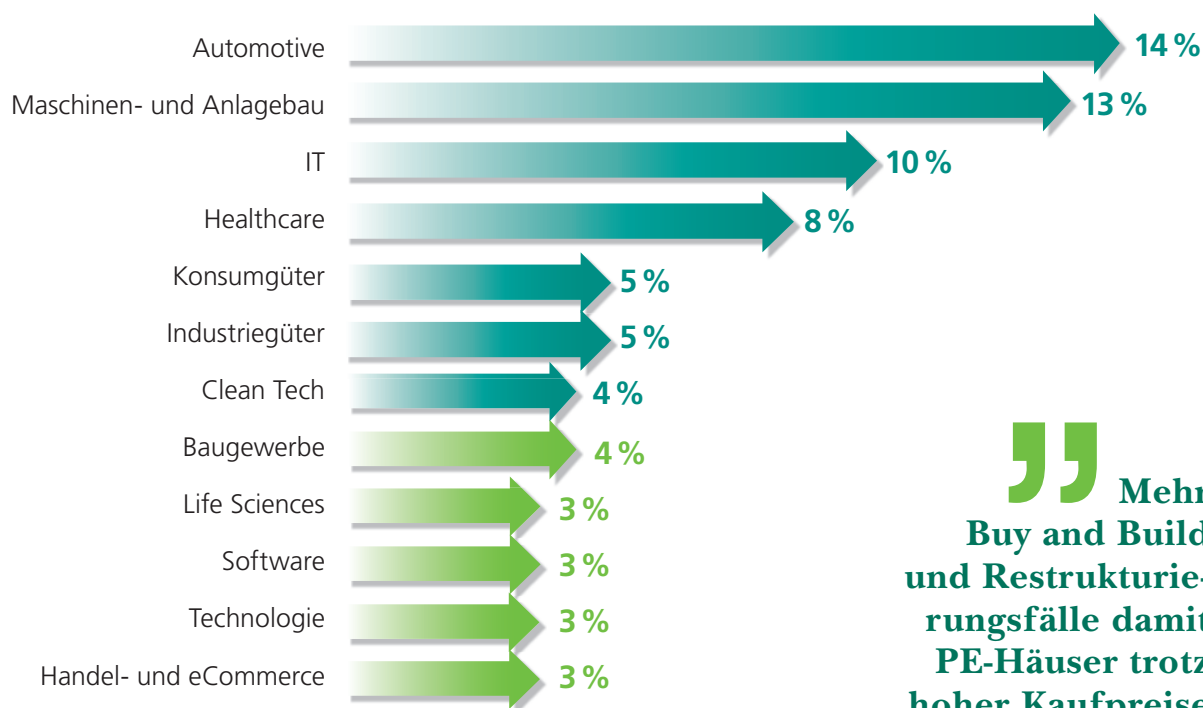


Gründe für Branchenauswahl (Mehrfachnennung)

Das Buy-and-Build Konzept hat gegenüber dem Vorjahr weiter an Bedeutung gewonnen. Auf diese Weise sollen die hohen Unternehmensbewertungen relativiert werden, indem zusätzliche Werte u.a. durch das Heben von Synergien geschaffen werden.

8. Länder und Branchen

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch das Finance Magazin¹, das davon ausgeht, dass **Buy-and-Build Strategien im Jahr 2016 weiter auf dem Vormarsch sind**. Neben den klassischen Programmen, bei denen zwei bis drei Unternehmen zugekauft werden, werden am Markt zukünftig auch größere Zukaufprogramme an Bedeutung gewinnen. Das prominenteste Beispiel hierfür war in 2015 BC Partners, die die Laborkette Synlab nach 5 Jahren und 63 Zukäufen veräußert haben. Auch hier zeigt sich, dass strategischer Input von den Beteiligungsgesellschaften gefordert wird, um Wertschöpfung zu generieren.



Branchenranking

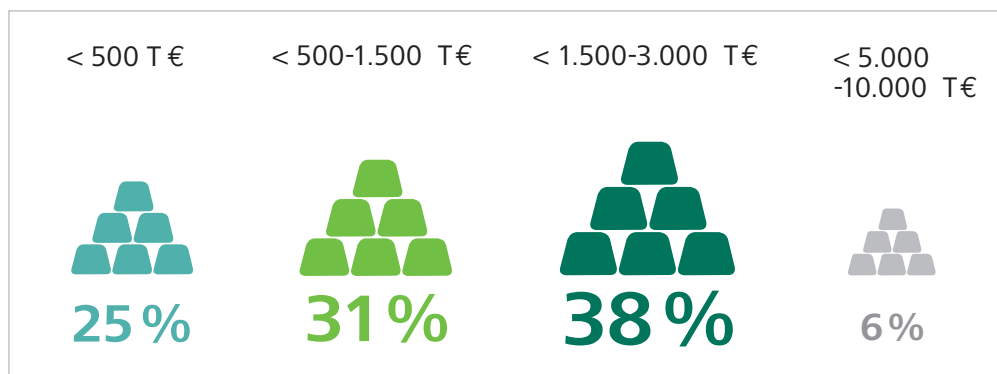
„ Mehr
Buy and Build
und Restrukturierungs-
fälle damit
PE-Häuser trotz
hoher Kaufpreise
agieren können

(Felix Hölzer,
Novum Capital)

Die **old Economy** Industrien aus dem deutschen Mittelstand erfreuen sich aktuell größter Beliebtheit bei den Beteiligungsgesellschaften. Besonders der **Automotive Sektor** war in 2015 die am stärksten vertretene Branche. Positive Aussichten für die Zukunft, verbunden mit einem etablierten Geschäftsmodell, machen diesen Markt für Investoren attraktiv.

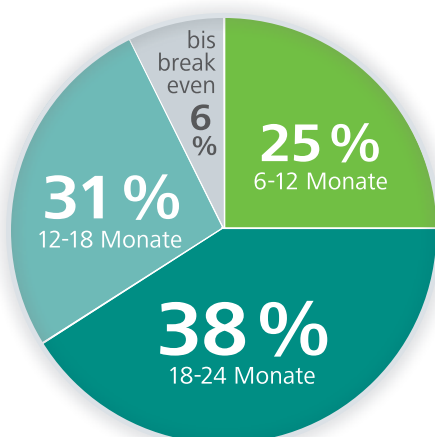
¹Quelle: Finance Magazin: 5 Thesen zu Private Equity im Jahr 2016

9. Entwicklungen im Bereich Venture Capital



Durchschnittliches Investitionsvolumen der Venture Capital-Investoren

Venture Capital Investitionen sind zum dritten Mal wieder Teil unserer Studie, die wir in einem separaten Kapitel behandeln. Fast 90 % der befragten VC-Gesellschaften geben an, dass sie in der **Early Stage Phase** investieren. Mehr als 90 % der in 2015 getätigten Investitionen liegen in einem Bereich unter 3 MEUR, knapp 55 % unterhalb von 1,5 MEUR. **Große Investitionsvolumina**, die auch im Vorjahr schon unterrepräsentiert waren, sind noch einmal deutlich zurückgegangen.



Finanzierungsreichweite der Venture Capital-Investoren

„ Weiter positive Entwicklung des deutschen VC Marktes, insgesamt allerdings im internationalen Vergleich weiterhin zu wenig VC (anonym) „

In 2015 investieren über **90 %** der VC-Investoren über einen Zeitraum von **maximal 2 Jahren**. Im Vergleich zum Vorjahr ist eine leichte Verschiebung der Anlagedauer hin zu 18-24 Monate festzustellen. Aufgrund der steigenden Unternehmensbewertungen ist eine gute Rendite mittlerweile nicht mehr so einfach im Zeitraum von maximal 1,5 Jahren zu erwirtschaften.

9. Entwicklungen im Bereich Venture Capital

”

**Weiterhin guter Dealfow,
aber zu hohe Bewertungen.
Exits werden sich in 2016
etwas abkühlen**

(Johannes von Borries,
Unternehmer TUM-Fond
Management GmbH

”



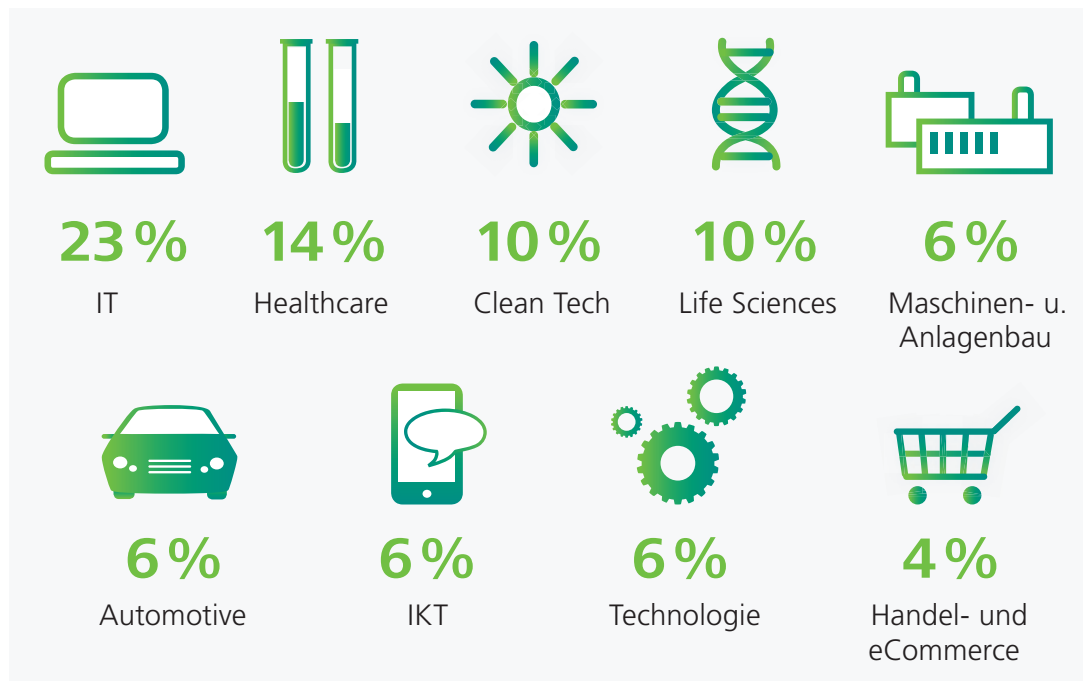
Unternehmen sind vor allem **in einem Alter von 1 bis 4 Jahren** für Venture Capital Geber interessant. Die Unternehmen können bereits eine Historie aufweisen und das Geschäftsmodell ist am Markt platziert. Der Anteil der Kapitalgeber, die in der **Seed und Start-up Phase** einsteigen ist sehr begrenzt, so dass Start-up Unternehmen auf andere Arten der Kapitalbeschaffung zurückgreifen müssen.

In **75 %** der VC-finanzierten Unternehmen beträgt der Anteil der **privaten Investoren** zwischen 5 % und 50 %. Privatinvestoren, u.a. bestehend aus Business Angels und Family Offices haben eine unverändert hohe Bedeutung für die Gesamtfinanzierung der jungen Unternehmen.

Hinsichtlich der regionalen Verteilung von VC-Investments ist der Trend der Vorjahre in den Top 3 ungebrochen. Im Vergleich zu Private Equity Investments spielt die Rolle des Bundeslands eine deutlich wichtigere Rolle. **Bayern, Berlin und NRW** sind weiterhin die attraktivsten Bundesländer, in denen sich junge und innovative Unternehmen ansiedeln. Bayern hat in 2015 jedoch seinen Vorsprung eingebüßt, während NRW hinzugewonnen hat.

” **Die meisten Venture
Capital-Investoren suchen
ein erprobtes Geschäftsmodell
und stabile Umsätze**
(anonym) ”

9. Entwicklungen im Bereich Venture Capital



Branchenranking Venture Capital-Investoren (Mehrfachnennung)

Der Branchenvergleich zeigt, dass Wagniskapital in Deutschland stark diversifiziert investiert wird, wobei 2015 die IT-Branche einen Ausreißer nach oben darstellt. Die investierten Branchen sind maßgeblich durch die Bundesländer getrieben. So ist München vor allem im Bereich Life Science und Clean Tech stark vertreten, während in Berlin vor allem die Branchen IT und eCommerce einen hohen Stellenwert genießen. Der Aufstieg von NRW spiegelt sich auch in den old Economy Branchen wie Automotive und Maschinen- und Anlagenbau wider, die in 2015 auch von VC-Gebern mit Investitionsmitteln ausgestattet wurden.



Rödl & Partner im Profil

Rödl & Partner ist an 106 eigenen Standorten in 49 Ländern vertreten.

Als integrierte Beratungs- und Prüfungsgesellschaft in den Geschäftsfeldern Rechtsberatung, Steuerberatung, Steuerdeklaration und Business Process Outsourcing, Unternehmens- und IT-Beratung sowie Wirtschaftsprüfung verdanken wir unseren dynamischen Erfolg circa 4.200 unternehmerisch denkenden Partnern und Mitarbeitern. Im engen Schulterschluss mit unseren Mandanten erarbeiten wir Lösungen für fundierte – häufig grenzüberschreitende – Entscheidungen aus den Bereichen Wirtschaft, Steuern, Recht und IT und setzen diese gemeinsam um.

Die Geschichte von Rödl & Partner beginnt im Jahr 1977 mit der Gründung als Ein-Mann-Kanzlei in Nürnberg. Sorgfältig geplant folgten weitere Niederlassungen in Deutschland, in Mittel- und Osteuropa (ab 1989) sowie der Markteintritt in Asien (ab 1995), gefolgt von der Erschließung wichtiger Standorte in West- und Nordeuropa (ab 1998), in den USA (ab 2001), in Südamerika (ab 2005) und Afrika (ab 2008).

Unser Erfolg basiert seit jeher auf dem Erfolg unserer Mandanten: Rödl & Partner ist immer dort vor Ort, wo Mandanten Potenzial für ihr wirtschaftliches Engagement sehen. Statt auf Netzwerke oder Franchise-Systeme setzen wir auf die enge, fach- und grenzüberschreitende Zusammenarbeit im unmittelbaren Kollegenkreis. So steht Rödl & Partner für internationale Expertise aus einer Hand.

Unser Selbstverständnis ist geprägt von Unternehmergeist – diesen teilen wir mit vielen, vor allem aber mit deutschen Familienunternehmen. Sie legen Wert auf persönlichen Service und haben gerne einen Berater auf Augenhöhe an ihrer Seite.

Unverwechselbar macht uns unser „Kümmerer-Prinzip“. Unsere Mandanten haben einen festen Ansprechpartner. Er sorgt dafür, dass das komplette Leistungsangebot von Rödl & Partner für den Mandanten optimal eingesetzt werden kann. Der „Kümmerer“ steht permanent zur Verfügung; er erkennt bei den Mandanten den Beratungsbedarf und identifiziert die zu klärenden Punkte. Selbstverständlich fungiert er auch in kritischen Situationen als Hauptansprechpartner.

Wir unterscheiden uns auch durch unsere Unternehmensphilosophie und unseren Ansatz der Kundenbetreuung: Die Bedürfnisse unserer Mandanten lassen sich nicht in einzelne Fachdisziplinen aufbrechen. Unser interdisziplinärer Ansatz basiert auf den Kompetenzen in den einzelnen Geschäftsfeldern und verbindet diese nahtlos in fachübergreifenden Teams.

Rödl & Partner im Profil

Einzigartige Kombination

Rödl & Partner ist kein Nebeneinander von Rechtsanwälten, Steuerberatern, Unternehmensberatern und Wirtschaftsprüfern. Wir arbeiten über alle Geschäftsfelder hinweg eng verzahnt zusammen. Wir denken vom Markt her, vom Kunden her und besetzen die Projektteams so, dass sie erfolgreich sind und die Ziele der Mandanten erreichen.

Unsere Interdisziplinarität ist nicht einzigartig, ebenso wenig unsere Internationalität oder die besondere, starke Präsenz bei deutschen Familienunternehmen. Es ist die Kombination: Ein Unternehmen, das konsequent auf die umfassende und weltweite Beratung deutscher Unternehmen ausgerichtet ist, finden Sie kein zweites Mal.



Ihre Ansprechpartner



Rödl & Partner begleitet weltweit Unternehmen, Private Equity-Investoren und Unternehmer bei nationalen und internationalen Transaktionen, beim Kauf und Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen, bei Joint Ventures und strategischen Allianzen, bei Finanzierungen und Börsengängen, beim Erwerb oder der Verwertung von Immobilienvermögen, bei Restrukturierungen und Sanierungen.

Dafür setzt Rödl & Partner seit Gründung des Unternehmens auf die fachübergreifende und grenzüberschreitende Arbeitsweise seiner weltweiten Transaktions-Teams. Unsere Stärken liegen in der hohen Kompetenz bei der Analyse von rechtlichen, finanziellen oder steuerlichen Chancen und Risiken, in der Optimierung der Transaktionsstruktur, der internationalen Vertragsgestaltung, bei der Entwicklung kreativer Kaufpreisformeln ebenso wie bei der Umsetzung und dem Monitoren von Integrationszielen.

Ihre Ansprechpartner

Corporate Finance / M&A



Wolfgang Kraus

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Geschäftsführender Partner
+ 49 (9 11) 91 93-33 34
wolfgang.kraus@roedl.com



Björn Stübiger

Partner
Leiter Corporate Finance, M&A
+49 (89) 92 87 80-515
bjoern.stuebiger@roedl.com

Transaction & Valuation



Jochen Reis

Associate Partner
+49 (6196) 76 11 4-775
jochen.reis@roedl.com



Christian Hellbardt

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Partner
+49 (9 11) 91 93-3344
christian.hellbardt@roedl.com



Peter Längle

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Partner
+49 (89) 92 87 80-200
peter.laengle@roedl.com



Klaus-Martin Haussmann

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Partner
+49 (175) 24 58 576
klaus-martin.haussmann@roedl.com

Legal



Dr. Oliver Schmitt

Rechtsanwalt, Partner
Leiter Rechtsberatung M&A,
Kapitalmarktrecht
+49 (89) 92 87 80-311
oliver.schmitt@roedl.com



Dr. Isabel Bauernschmitt

Steuerberaterin, Partnerin
Leiterin Steuerrecht
Tel: +49 (9 11) 91 93-1040
isabel.bauernschmitt@roedl.com



Dr. Dagmar Möller-Gosoge

Steuerberaterin, Partnerin
Leiterin Steuerrecht
M&A/Gestaltungsberatung
+49 (89) 92 87 80-551
dagmar.moeller-gosoge@roedl.com



Florian Kaiser

Steuerberater, Associate Partner
Steuerrecht
+49 (9 11) 91 93-1055
florian.kaiser@roedl.com

Tax

Rechtliche Hinweise

Die erhaltenen Informationen in dieser Studie dienen allgemeinen Informationszwecken und beziehen sich nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person. Sie stellen keine betriebswirtschaftliche, finanzwirtschaftliche, rechtliche oder steuerrechtliche Beratung dar. Im konkreten Einzelfall kann der vorliegende Inhalt keine individuelle Beratung durch fachkundige Personen ersetzen. Der Inhalt darf somit keinesfalls als Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren. Für Entscheidungen, die der Verwender auf Grund der in dieser Studie genannten Informationen trifft, übernehmen wir keine Verantwortung. Obwohl wir uns bei der Auswahl des Informationsangebotes um größtmögliche Sorgfalt bemühen, haften wir nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit.

Quellennachweis

Bei allen abgebildeten Diagrammen / Darstellungen in dieser Studie handelt es sich ausschließlich um veranschaulichte Darstellungen von Rödl & Partner.

Impressum

Herausgeber: Rödl & Partner

Projektleitung und Inhalt: Jochen Reis und Björn Stübiger

Bezug: Rödl Consulting AG
Corporate Finance, M&A
Regina Völker
Denninger Straße 84
81925 München

Tel.: +49 (89) 92 87 80-525
E-Mail: regina.voelker@roedl.com

Internet: www.roedl.de



„Jeder Einzelne zählt“ – bei den Castellers und bei uns.

Menschentürme symbolisieren in einzigartiger Weise die Unternehmenskultur von Rödl & Partner. Sie verkörpern unsere Philosophie von Zusammenhalt, Gleichgewicht, Mut und Mannschaftsgeist. Sie veranschaulichen das Wachstum aus eigener Kraft, das Rödl & Partner zu dem gemacht hat, was es heute ist.

„Força, Equilibri, Valor i Seny“ (Kraft, Balance, Mut und Verstand) ist der katalanische Wahlspruch aller Castellers und beschreibt deren Grundwerte sehr pointiert. Das gefällt uns und entspricht unserer Mentalität. Deshalb ist Rödl & Partner eine Kooperation mit Repräsentanten dieser langen Tradition der Menschentürme, den Castellers de Barcelona, im Mai 2011 eingegangen. Der Verein aus Barcelona verkörpert neben vielen anderen dieses immaterielle Kulturerbe.

Rödl & Partner

Denninger Str. 84
81925 München

www.roedl.de