



Fachhochschule
Gelsenkirchen



PE aus dem „Nähkästchen“ Praktische Erfahrungen eines Investors

Symposium „Private Equity als Finanzierungsalternative
in kleinen und mittleren Unternehmen“

14. März 2007

Wolfgang Lubert
enjoy *venture* Management GmbH

Gliederung

- I. Einführung**
- II. Fallstudie: Hightech-Unternehmen**
 - § Beschreibung der Technologie**
 - § Beteiligungs-Story**
- III. Fazit**



Zur Person

- Einführung -

- **Vorstandsvorsitzender Private Equity Forum NRW e.V**
 - **Gründung: 1998**
 - **Mission: Interdisziplinäres Netzwerk für Venture Capital und Private Equity in NRW**
 - **Mitglieder: wesentliche Meinungsbildner der „Szene“**
- **Geschäftsführer enjoyventure Management GmbH**
 - **Venture Capital für Technologie-Start Up's (Seed / Early Stage)**
 - **Fonds I: 10 Beteiligungen total; 5 Beteiligungen aktuell**
 - Ø investiertes Kapital: 9,3 Mio. €total
 - Ø 20 weitere VC's eingeworben mit Parallelinvest von 78,7 Mio. €
 - Ø 25 Finanzierungsrunden
 - Ø 5 Exits: 1 Börsengang, 2 Unternehmensverkäufe, 2 Ausfälle
 - **Fonds II: First Closing am 28.02.2007 erfolgt**

Was bedeutet Private Equity (PE)?

- Einführung -

- PE ist kein Kredit, sondern Eigenkapital
- Der Investor ist somit Miteigentümer und genießt als Kapitalgeber bestimmte Sonderrechte (z.B. beim Anteilsverkauf)
- Mit dem frischen Kapital und der strategischen Unterstützung des PE-Investors sollen Wachstum / Marktpositionierung des Unternehmens erfolgreich vorangetrieben werden
- Ziel des PE-Investors ist, seine Beteiligung an dem Unternehmen mittelfristig gewinnbringend zu veräußern
- PE ist (hoch) Risiko tragend und kann mitunter den Totalverlust des Kapitaleinsatzes bedeuten

Vorstellung der Technologie

- Fallstudie -

- Verfahren zur Reparatur von Fotomasken für die Halbleiterindustrie auf Basis additiver und subtraktiver Nanolithographie
- rasant steigende Marktanforderungen nach höherer Leistungsfähigkeit von Computern führen zu signifikanter Zunahme der Packungsdichte auf einer Fotomaske
- trotz kleinster Produktionstoleranzen steigt die Fehlerrate überproportional und führt zu hohem Ausschuss
- bei einem Wert von mittlerweile über 100.000 \$ pro Maskensatz ist das Thema Maskenreparatur heute eines der vorrangigsten Ziele der Branche geworden

Technologieveranschaulichung

- Fallstudie -



Beteiligungs-Story: 1999 / 2000

- Fallstudie -

- Wegen Konzentration auf das Kerngeschäft soll 9-köpfiges Technologieteam aus der Telekom ausgegründet werden
- Technologiekonzept und Produktidee hoch attraktiv
- Wesentliches Know How durch Patente gesichert
- fachlich exzellentes Team
- ⚡ ■ Managementenerfahrung und –qualifikationen nicht vorhanden
- ⚡ ■ keinerlei Vertriebserfahrung
- ⚡ ■ Spannungen im Investorenkonsortium

 **Beteiligung abgelehnt !**

Beteiligungs-Story: 2000 / 2001

- Fallstudie -

- Ausgründung aus der Telekom vollzogen:
Die Firma ist als GmbH gegründet
- Verstärkung des Teams durch erfahrenen Manager
- erste Sondierungen bzgl. Vertriebskooperation mit führenden Elektronenmikroskop-Herstellern
- Anschubfinanzierung durch Telekom-VC-Gesellschaft
- ⚡ ■ Patentübertragung von Telekom auf die GmbH bereitet
noch nicht abschätzbare Probleme

 **Beteiligung abgelehnt !**

Beteiligungs-Story: 2001 / 2002

- Fallstudie -

- Patentübertragung nach zwölf Monaten endlich vollzogen
- Vertriebskooperation mit Carl Zeiss-Gruppe besiegelt
- Prototyp-Entwicklung des Mask Repair-Tools gut im Plan
- Erste ernsthaft interessierte Kunden aus USA und Asien
- ⚡ ■ Kapitalbedarf von min. 8 Mio. € bis zum Break Even erfordert Finanzierungskonsortium

 **Beteiligung enjoyventure im April 2002 mit 1,0 Mio. €**

⚡ **Liquiditätsreichweite der GmbH: 8 Monate !**

Beteiligungs-Story: 05 – 12 / 2002

- Fallstudie -

- diverse Ansprachen von Investoren aus dem *enjoyventure*-Umfeld
- Intensivierung der Gespräche mit zwei Investorengruppen
- ⚡ ■ Neuinvestoren machen ihre Entscheidungen von Erstauftrag eines Schlüsselkunden abhängig
- ⚡ ■ Aufkommende Liquiditätsengpässe erfordern in den Verhandlungen beim Management und den Investoren starke Nerven

 **Vertriebserfolg beim Schlüsselkunden führt letztlich zum Abschluss der Finanzierung über 7,0 Mio. €**

Beteiligungs-Story: 2003 / 2004


- Fallstudie -

- Geschäftsführung wird durch international erfahrene Manager verstärkt
- Erweiterung des Aufsichtsrats um international etablierte Industrieexperten
- ! ■ Gründerteam rutscht in die zweite / dritte Hierarchie-Ebene
- Weit gediehene Verhandlungen mit diversen Neukunden
- ⚡ ■ Aber: Umsätze liegen aktuell unter Plan

 **Erneuter Finanzierungsbedarf von rd. 2,0 Mio. € wird aus bestehendem Investorenkreis bereitgestellt**

Beteiligungs-Story: 2005 /2006

- Fallstudie -

- Das Mask Repair-Tool wird bei mehreren Kunden erfolgreich eingesetzt
 - Aus dem breiten Technologiespektrum des Unternehmens wurden weitere neue Produkte entwickelt und befinden sich in der Vermarktung
 - Durch diverse Kooperationen ist das Unternehmen weltweit etabliert und vernetzt
-  **Als führender Technologieanbieter wird NaWoTec im Mai 2005 erfolgreich an den Vertriebspartner Zeiss verkauft**

Schlussfolgerungen

-Fazit-

- Der Erfolg eines PE-Investments hängt von vielen Einzelkriterien ab (Technologie, Markt, Wettbewerb, Team,...)
- Die individuelle Bewertung der Einzelkriterien erfordert seitens des PE-Investors viel Erfahrung und intime Marktkenntnisse
- PE-Investments erfordern eine laufende aktive und intensive Betreuung/Hilfestellung durch den Kapitalgeber
- Ohne ein engagiertes, erfahrenes und begeistertes Management kann ein PE-Investment nicht gelingen
- Erfolgreiche PE-Investments sind daher immer der gemeinsame Erfolg aus partnerschaftlicher Zusammenarbeit aller Parteien

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit !

enjoy**venture** Management GmbH
Private Equity Forum NRW e.V.

Felix-Klein-Strasse 6
40474 Düsseldorf
Tel. 0211 / 239551 – 70
Fax: 0211 / 239551 - 77

contact@private-equity-forum.de
office@enjoyventure.de
www.private-equity-forum.de
www.enjoyventure.de