

Derzeit hat die RLB OÖ 1,4 Mrd. Euro in Beteiligungen, 2 Mrd. wären insgesamt möglich

RLB OÖ kann noch einiges Kapital locker machen

Nur ein Bruchteil des Kapitals der RLB OÖ ist in externe Private Equity-Fonds investiert. Voraussetzung: Die Strategie muss passen.

Die RLB Oberösterreich darf getrost als grösste heimische Beteiligungsgesellschaft bezeichnet werden. Bei einer Presseveranstaltung in der Vorwoche gab RLB OÖ-General Ludwig Scharinger Einblick in die Dimensionen seiner Bank: In Summe hat er 1,4 Mrd. Euro Eigenkapital in 398 Firmenbeteiligungen geparkt. Dazu gehören allerdings auch die 15 Prozent an der voest. Neben den Mittelstandsfinanzierungsgesellschaften der RLB OÖ Private Equity-Firma Invest AG werden die Firmenbeteiligungen auch über drei Privatstiftungen gehalten. Sein Engagement begründet der RLB OÖ-Boss u.a. damit, dass er die Unternehmen unterstützen und Risiko mittragen will. Deshalb ist Scharinger auch langfristig orientiert, um den Unternehmen die Möglichkeit zu geben, sich nachhaltig positiv zu entwickeln.

Auch externe Fonds

Dass der RLB OÖ-Boss lieber selbst werkt und nicht anderen bei ihren Be-

teiligungsaktivitäten zuschaut, beweist die Tatsache, dass er das Kapital seiner Bank nur in wenige externe Beteiligungsfonds investiert hat. Wie in der Vorwoche berichtet, hat die RLB Oberösterreich ganz frisch 10 Mio. Euro in den neuen heimischen Beteiligungsfonds Tyrol Equity gesteckt. Eine Aufstockung des Investments ist für den RLB OÖ-General durchaus möglich, denn er kommt sich voll und ganz zur Unterstützung des Mittelstands mit „Chancenkapital“, wie er es bezeichnet. Neben dem Tyrol Equity zählt auch die Berliner Private Equity-Gesellschaft Odewald & Compagnie zu den wenigen externen Fonds. Weitere Beteiligungen an Fonds sind für Scharinger aber nicht ausgeschlossen. Allerdings ist ihm auch hier wichtig, nur solche Fonds auszusuchen, die langfristig orientiert sind und nicht den schnellen Exit suchen.

Kapital hat er jedenfalls noch genügend zur Verfügung. „Wir haben einen Rahmen, nach dem wir bis 2 Mrd. Euro gehen können“, verkündete er bei der Presseveranstaltung. Er kann also noch



Scharinger verteilt gerne und viel „Chancenkapital“

600 Mio. Euro in die Hand nehmen.

Exits gehören dazu

Der Fokus der Private Equity-Aktivitäten der RLB OÖ liegt aber doch auf der hauseigenen Invest AG. Diese hat das umfassendste Portfolio unter den heimischen Private Equity-Gesellschaften. Auch wenn sich Scharinger vehement gegen das schnelle Geld durch schnelle Exits stemmt, gehören Ausstiege dennoch zum Geschäft. Im laufenden Jahr hat sich die Invest AG u.a. von der AHT Cooling Systems und der Hansen Sicherheitstechnik getrennt. (cp)

IMPRESSUM VENTURE WOCHE
Medieneigentümer:
Styria Börse Express GmbH
Geiselbergstrasse 15, 1110 Wien

Herausgeber:
Christian Drastil (dra)
christian.drastil@boerse-express.com
Tel: ++43 1 60117 260

Chefredaktion
Mag. Christine Petzwinkler (cp)
christine.petzwickler@boerse-express.com
Tel: ++43 1 60117 266

Redaktion: Mag. Manfred Kainz (kama)

Technische Leitung: DI Josef Chladek

Die „Venture Woche“ ist ein Gratis-Wochen-Produkt aus der PDF-Serie von boerse-express.com und wird einmal wöchentlich an die Abonnenten per E-Mail versandt. Interessierte können sich unter <http://www.boerse-express.com/nl> eintragen und sind damit automatisch auf den Abonnenten-Verteiler aufgenommen. Der Bezug ist kostenlos.

EDITORIAL

VON
**CHRISTINE
PETZWINKLER**

christine.petzwickler@boerse-express.com

Unterschiedlich

An der RLB OÖ kann sich so manche andere Bank wirklich ein Beispiel nehmen. Zwar kann angenommen werden, dass es nicht bei allen 398 Investments wie geschmiert läuft. Aber genau das macht diese Assetklasse aus: Erfolg durch Diversifikation. Jedenfalls sind die heimischen Banken in ihren VC-/PE-Aktivitäten so unterschiedlich, wie sie nur sein können. Die BA-CA ist fleissig unterwegs, die RZB bzw. RCB hat viel versucht, aber viel auch wieder eingestellt und die Erste Bank ist gerade dabei, das PE-Geschäft zu forcieren. Hier wird deutlich: Unterschiedliche Erfahrungen resultieren in unterschiedlichen Strategien.

Mario Orasche gründet in Slowenien neuen VC Unterwegs nach „New Europe“

„Das einmalige Angebot, mit Hilfe eines slowenischen Cornerstone Investors einen neuen VC aufzubauen, konnte ich nur annehmen“, erklärt der Slowenisch sprechende Mario Orasche (Bild), der bis vor kurzem noch bei gamma capital partners für deren CEE-Aktivitäten verantwortlich zeichnete, seinen Wechsel. Die Gesellschaft „New Europe Venture Partners“ wurde erst kürzlich bei dem XI. CEE Private Equity Forum in London gelauncht, wo Mario Orasche als geladener Speaker in erster Linie über VC in CEE elaborierte. „Ich denke, es ist mir gelungen aufzuzeigen, dass und warum jetzt die Zeit für Technologieinvestitionen auch in New Europe gekommen ist“, gibt sich

Mario Orasche zufrieden. Auch Finanzinstitutionen mit starkem regionalen Know-how haben das längst erkannt, weshalb das Cornerstone Commitment in Höhe von 10 Mio. Euro von einer führenden slowenischen Bank kommt. „Vergleicht man die Dimensionen, würde das für eine führende österreichische Bank etwa 50 bis 100 Mio. Euro entsprechen, was undenkbar erscheint“, so Orasche. Er ergänzt: „Das eindeutige Signal unseres Cornerstone-Investors unterstreicht, dass dieser nicht nur an die Assetclass glaubt, sondern auch an das Team, welches es uns gelungen ist zusammenzustellen“.

New and Old Europe

Der Fokus von New Europe Venture Partners liegt klar auf New Europe, wie der Name schon sagt. „Wir werden uns jedoch attraktiven Opportunities im nahe liegenden 'Old Europe' nicht verwehren, insbesondere, wenn diese einen Konnex zu New Europe aufweisen“, schliesst Mario Orasche ab. (cp)



Erster planmässiger Exit brachte zweistellige Rendite - weitere folgen Gründerfonds verkauft Euro'Cryor-Anteil

Der **Gründerfonds der Bank Austria** hat einen erfolgreichen Exit zu verbuchen. Verkauft wurde Euro'Cryor, ein in Kärnten ansässiger Erzeuger von massangefertigten Spezialkühltheken. Erworben haben den Gründerfonds-Anteil zwei Beteiligungsgesellschaften: Zum einen der bisherige Miteigentümer Gasser & Part-

ner GmbH und zum anderen die PE-TEC GmbH. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Gründerfonds-Geschäftsführer Herbert Krippner und Gero Parfuss verraten aber die entscheidenden Details: „Es war ein lukrativer Exit mit einer zweistelligen Rendite“. Dies ist nicht allzu verwunderlich, verzeichnete Euro'Cryor doch zuletzt eine steile Entwicklung. Treiber war vor allem das Geschäft in CEE. Die Gesellschaft arbeitet zudem seit langem profitabel.

Exit-Phase gestartet

Seit Jahresbeginn arbeitet man beim Gründerfonds intensiv an der Abschichtung. Bei dem Verkauf der Euro'Cryor handelt es sich um den ersten planmässigen Exit. Die bisherigen zwei Veräusserungen, dabei handelt es sich um den

Callcenter-Betreiber CLC und das Energietechnikunternehmen ecotech, seien „Exits in Krisensituationen“ gewesen, so die beiden Geschäftsführer.

Künftig wird es nur noch planmässige Exits geben. Noch im laufenden Jahr ist mit einem weiteren Verkauf zu rechnen. Bis Ende 2008, das ist auch gleichzeitig das Ende der Fonds-Laufzeit, soll dann der Grossteil des Portfolios verkauft sein. Ladenhüter befindet sich keiner im Depot. „Es wird keinen Exit geben, wenn nicht eine gute Rendite dabei erzielt wird“, gibt sich Parfuss zuversichtlich. Und Krippner ergänzt: „Wir sind mit dem Portfolio durchwegs zufrieden“. Zu den Highflyern zählen u.a. der Chip-Designer OnDemand oder die Life Science Company Oridis. Bei den Verkäufen wird es sich grossteils um Trade Sales handeln. (cp)



UIAG-CHEF ALS PRÄSIDENT: Bei der Generalversammlung des Managementclubs wurde ein neues Führungsteam für den Managementclub Österreich gewählt. Präsident Michael Ikrath legte aufgrund der Tatsache, dass er in Zukunft das Amt des Finanzreferenten für den Österreichischen Wirtschaftsbund bekleiden wird, nach mehr als 3 Jahren die Präsidentschaft beim Managementclub Österreich zurück. Als neuer Präsident des Managementclubs wurde einstimmig Herbert Paierl (Bild), Vorstand der Unternehmens Invest AG (UIAG), gewählt



+TERMIN ++ TERMIN ++ TERMIN+



First Tuesday: In Wien erleben die legendären First Tuesday-Events ein Revival. Erstes Get-together fand bereits am 6. November statt. Weitere folgen am 4. Dezember

2007 und am 5. Februar 2008. Mehr unter www.firsttuesday.com/vienna

DESSOUS-DEAL: Nicht nur die heimische Lead Equities ist an einer Dessous-Marke beteiligt, bald offenbar auch die britische 3i. Bei den Kartellbehörden angemeldet wurde nämlich der Kauf des bekannten Dessous-Herstellers Agent Provocateur durch 3i. Agent Provocateur ist das Label von Serena Rees und ihrem Mann Joe Corre, Sohn der Modellegende Vivienne Westwood. Zu den Kunden gehören u. a. Prominente wie Paris Hilton, Christina Aguilera, Kate Moss und Nicole Kidman. Seit verganginem Jahr ist Agent Provocateur mit einem Shop auch in Wien vertreten



VC-DEALS STEIGEN WIEDER: Die Venture Capital Investitionen sind in Deutschland im 3. Quartal 2007 deutlich angezogen und steigerten sich im Vergleich zum Vorquartal um 15% auf 116 Mio. Euro. Ein Grund für die wieder ansteigenden Investitionen dürfte in der Auflegung neuer Fonds liegen, geht aus dem aktuellen VC-Panel von Fleischhauer, Hoyer & Partner hervor. Innerhalb der letzten 18 Monate wurden 12 neue Fonds mit einem Volumen von rund 800 Mio. Euro aufgelegt. Die meisten der neuen Fonds verfügen über ein Volumen von weniger als 50 Mio. Euro und sind somit zu klein, um ein ausreichend diversifiziertes Portfolio von 15 bis 20 Unternehmen aufzubauen. Das Fund Raising geht somit für viele der Fonds weiter. Grösste Herausforderung für die Fonds-Manager ist das Vertrauen institutioneller Anleger wie Versicherungen oder Pensionseinrichtungen zu gewinnen. Während diese Investorengruppen in den USA und zunehmend auch in Europa zu den wichtigsten Geldgebern gehören, sind die deutschen Institutionellen als Investoren in Venture Capital Fonds kaum vertreten. Mehr Mut haben hingegen Privatinvestoren. Sowohl die Vermögensverwaltungen erfolgreicher Unternehmerfamilien, so genannte Family Offices, als auch zunehmend Kleinanleger haben die Chancen von Venture Capital erkannt. Mittelweile verwaltet jeder dritte Fonds Gelder von Privatanlegern

AUFGEMÖBELT: Die Schweizer PE-Firma Capvis, die in Österreich u.a. an ACP beteiligt ist, hat ihre zweite Möbelfirma erworben. Nach dem deutschen Polstermöbelhersteller Machalke folgte nun die Beteiligung an dem Schweizer Polster- und Sitzmöbelproduzenten de Sede

EXIT-REIGEN Der b-to-v-Investorenkreis, dem u.a. der heimische Werber Rudi Kobza angehört, hat in den vergangenen zwölf Monaten vier erfolgreiche Exits realisiert. Drei Beteiligungen konnten im Wege eines Börsengangs veräußert, eine weitere im Rahmen eines Trade Sales verkauft werden. Bei den drei Börsengängen handelt es sich um Gesellschaften aus unterschiedlichen Branchen: Im Oktober letzten Jahres wurde die Aktie von Codfarmers ASA erstmals an der Osloer Börse gehandelt. Der b-to-v-Investorenkreis war Anfang 2006 beim norwegischen Kabeljau-Produzenten eingestiegen. Im Dezember vergangenen Jahres erfolgte dann die Notierungsaufnahme der Open Business Club AG (heute Xing AG) im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse. Bei dem Internet-basierten Business-Netzwerk war b-to-v zweieinhalb Jahre investiert. Und im März diesen Jahres gelang der Fidor AG der Gang aufs Parkett. Mit Erfolg konnte b-to-v auch sein Engagement bei der niederländischen Cycleon B.V. abschliessen: Der Investorenkreis hatte sich über zweieinhalb Jahre an mehreren Finanzierungsrunden des Anbieters so genannter Reverse Logistics für Konsumgüter beteiligt und das Unternehmen auf seinem Weg in die Profitabilität begleitet. Im September dieses Jahres wurde Cycleon an Monitor Clipper Partners verkauft. Beraten wurde das Unternehmen dabei von Alexander Grünwald (Bild), Managing Director bei Altium Capital und ebenfalls österreichisches Mitglied des b-to-v Investorenkreises

