

# PRIVATE EQUITY INVESTOR BRIEF

## DIE AKTUELLEN THEMEN IM DEZEMBER/JANUAR | WHAT'S HAPPENING IN DECEMBER/JANUARY

PRIVATE EQUITY IN DEUTSCHLAND – EIN  
ATTRAKTIVES INVESTMENT | PRIVATE  
EQUITY IN GERMANY – AN ATTRACTIVE  
INVESTMENT

> SEITE 1 | PAGE 1

FALLSTUDIE ERSOL SOLAR  
ENERGIE AG | CASE STUDY ERSOL  
SOLAR ENERGIE AG

> SEITE 3 | PAGE 3

DEUTSCHE PRIVATE EQUITY-FONDS  
IM FUNDRAISING | GERMAN PRIVATE  
EQUITY FUNDS IN FUNDRAISING

> SEITE 4 | PAGE 4

## VORWORT | FOREWORD



► Dörte Höppner, Geschäftsführerin  
Bundesverband Deutscher Kapitalbe-  
teiligungsgesellschaften (BVK)

Deutschland ist der Wachstumsmotor  
Europas: Für das Gesamtjahr 2010 wird  
erwartet, dass die deutsche Wirtschaft  
um 3,4 % wächst – das  
wäre der Spitzenplatz in  
Europa.

Zur Festigung und Stärkung der Unternehmen  
hat Private Equity einen Großteil beigetragen.  
Finanzielle Mittel wurden bereitgestellt, um  
Produktionsabläufe auszubauen, Engpässe ab-  
zufangen und Arbeitsplätze zu sichern. Und das  
mit Erfolg, denn Deutschland hat die niedrigste  
Arbeitslosenquote der großen europäischen In-  
dustrienationen und vereint 27 % des Bruttoin-  
landsproduktes der Eurozone auf sich.

Die Umsätze der Unternehmen steigen, die Zahl  
der Arbeitslosen sinkt. Innerhalb eines Jahres  
ging die Arbeitslosenquote um fast einen Pro-  
zentpunkt zurück, während sie europaweit wei-  
ter anwuchs. Deutschland ist der größte Markt  
Europas – 82 Millionen Menschen, und damit  
16,2 % aller Europäer, leben und konsumieren  
hier. Die Hälfte der 20 innovativsten Regio-  
nen Europas liegt in Deutschland, was unser  
Land zu einem führenden Technologiestand-  
ort macht. Und deutsche Unternehmen wollen  
weiter wachsen. Dazu brauchen sie Kapital, das  
Private Equity bereitstellen kann.

All diese Faktoren verdeutlichen, wie attraktiv das Umfeld für  
Investitionen in Deutschland ist. Private Equity kann die sta-  
bile Basis bilden, welche die deutsche Wirtschaft wieder ganz  
nach oben bringt. In dieser Ausgabe des Investor-Briefs stellen  
wir Ihnen unter anderem deutsche Fonds im Fundraising vor  
und zeigen aktuelle Marktentwicklungen in Deutschland auf.  
Viel Spaß bei der Lektüre! ▲

► Dörte Höppner, Managing Director of the German Private Equity and  
Venture Capital Association (BVK)

Germany is the growth driver of Europe. The German economy is expected  
to grow by 3.4 % in 2010 – the highest in Europe.

Private equity has played a major part in strengthening companies. It pro-  
vided the financial means for expanding production processes, buffering  
shortages and securing jobs. And successfully so – Germany has the lowest  
unemployment among the large European industrialised nations and ac-  
counts for 27 % of the eurozone's gross domestic product.

Company sales are up, unemployment is down. The number of people un-  
employed dropped by almost one percentage point in one year, while it  
grew in the rest of Europe. Germany is the largest European market – 82  
million people, in other words 16.2 % of all European citizens, live and  
spend their money here. Half of the 20 most innovative regions in Europe  
are located in Germany, making our country a technological leader. And  
German companies wish to continue growing. To do so, they need capital  
and private equity can provide it.

All these facts prove that Germany provides an attractive environment for  
investors. Private equity is the bedrock on which the German economy can  
grow and climb back to the top again. In this issue of our Investor Brief, we  
would like to introduce to you, amongst other things, German funds in  
fundraising and show you current market developments in Germany.  
Take a look and enjoy! ▲

## PRIVATE EQUITY IN DEUTSCHLAND – EIN ATTRAKTIVES INVESTMENT | PRIVATE EQUITY IN GERMANY – AN ATTRACTIVE INVESTMENT

► Deutlich schneller als andere Volkswirtschaften hat  
Deutschland die Finanz- und Wirtschaftskrise überwunden

Der deutsche Private Equity-Markt bietet institutionellen In-  
vestoren innerhalb Europas attraktive, überdurchschnittliche

und frühzeitig einen beeindruckenden Wachstumskurs einge-  
schlagen. Angesichts der positiven  
Konjunkturaussichten wird der Ka-  
pitalbedarf zukünftig immens, was  
Investoren beste Chancen verschafft.

Renditechancen und die regionale Diversifikation ihrer Private Equity-Anlagen. Deutsche Beteiligungsgesellschaften gehören zu den erfolgreichsten in Europa. Europäische Private Equity-Fonds erwirtschafteten langfristig Renditen (IRR, Internal Rate of Return) über alle Marktsegmente von 8,9 % p.a. Dies ist allerdings eine Durchschnittsbetrachtung. Das beste Viertel der renditestärksten Fonds, die sog. „Top-Quarter“, erreichte sogar eine Performance von durchschnittlich 21,8 % p.a., die beste Hälfte noch 14,1 %. Angesichts der Komplexität von Private Equity entscheiden unterschiedliche persönliche Fähigkeiten, Strategien und Beziehungen und regionale Netzwerke der Fondsmanager über die Renditeunterschiede zwischen den besten und durchschnittlichen Fonds. Ein Blick auf die Marktsegmente zeigt, dass erfolgreiche Venture Capital- und Buy-Out-Gesellschaften in der Lage sind, langfristig attraktive Rendite zu erwirtschaften. Trotz der schwierigen, von der Finanz- und Wirtschaftskrise geprägten Jahre 2008 und 2009.

Germany emerged from the financial and economic crisis faster than any other economy and returned to an impressive growth path early on. Considering the positive economic forecast, the amount of capital required in the future will be huge, providing investors with great opportunities. The German private equity market offers European institutional investors attractive, above-average returns and the regional diversification of their private equity investments. German private equity firms are amongst the most successful in Europe. European private equity funds generated an average long-term internal rate of return (IRR) of 8.9 % annually across all market segments. The “top quarter” of funds with the highest returns even achieved an average performance of

## Performance europäischer Private Equity-Fonds Performance of European private equity funds

TYPE OF FUNDS	ALL FUNDS	TOP QUARTER FUNDS	TOP HALF FUNDS
Pooled IRR in %			
Venture capital	1,6	13,6	9,1
Buyouts	11,9	30,2	19,8
Generalists	9,1	22,9	10,6
Intersection	<b>8,9</b>	<b>21,8</b>	<b>14,1</b>

Quelle: Thomson Reuters

So erreichte das beste Viertel der Venture Capital-Fonds eine Rendite von 13,6 %, die besten Buy-Out-Fonds erwirtschafteten 30,2 %. Für die beste Hälfte der analysierten Fonds ergaben sich 9,1 % für Venture Capital- und 19,8 % für Buy-Out-Fonds. ▲

21.8 % per year, and the “top half” still managed 14.1 %. In view of the complexity of private equity, fund managers’ diverse personal skills, strategies, connections and regional networks make all the difference between the returns of the best and average funds.

One look at the market segments shows that successful venture capital and buyout firms are capable of generating attractive internal rates of return in the long term – despite the difficult years 2008 and 2009 that felt the full force of the financial and economic crisis. The top quarter of venture capital funds recorded a return of 13.6 %, and the top buyout funds 30.2 %. The top half of the funds analysed achieved 9.1 % for venture capital funds and 19.8 % for buyout funds. ▲

## AKTUELLE STUDIE „FINDING ALPHA“ ANALYSIERT ÜBERRENDITEN VON PRIVATE EQUITY | CURRENT STUDY “FINDING ALPHA” ANALYSES EXCESS RETURN ON PRIVATE EQUITY

Mit der Finanzkrise wurde auch die Anlageklasse Private Equity auf den Prüfstand gestellt. Dabei geht es in erster Linie um die Fähigkeit der Private Equity-Fonds, eine nachhaltige Performance zu erzielen, sowie die erworbenen Unternehmen fundamental zu unterstützen und zu verbessern. Die Beteiligungsgesellschaft Golding Capital Partners hat gemeinsam mit Prof. Oliver Gottschalg (Hochschule HEC in Paris) eine umfassende Studie durchgeführt, deren Ergebnisse untermauern, dass Private Equity-Fonds in der Lage sind, konsistente Überrenditen gegenüber Aktienanlagen zu erzielen und darüber hinaus in schwierigen Marktsituationen Verluste am Aktienmarkt abzumildern. Die Private Equity-Transaktionen erzielten im Durchschnitt ein positives Alpha von 7,1 % über der vergleichbaren Rendite am Aktienmarkt, wobei dies die Überrendite ohne Leverage-

Effekt ist. Ein besonders hohes Alpha erzielt Private Equity in schwierigen Zeiten mit schlechter Aktienmarktpformance. Die durchschnittliche Private Equity-Rendite lag dann rund 15 % über der vergleichbaren Rendite am Aktienmarkt. In stabilen oder leicht positiven Phasen lag das Alpha bei 5 % bis 10 %, und in Phasen stark positiver Wertentwicklung an den Aktienmärkten erreicht Private Equity zumindest eine ähnlich gute Performance wie Aktien. ▲

As for many others, the financial crisis proved to be a hard test for the private equity asset class. The key concept is that private equity funds must be able to achieve a sustained performance and also fundamentally help and improve the companies acquired. The private equity firm Golding Capital Partners, together with Prof. Oliver Gottschalg (HEC Paris), conducted a comprehensive study. Its results reconfirm that private equity funds are capable of consistently achieving excess returns compared with share investments and also buffer the losses incurred on the stock market during difficult economic times. Private equity transactions generate an average positive Alpha of 7.1 % in comparison to the stock market; this figure is for excess returns without leverage effect. Private equity achieves a particularly high Alpha during difficult economic times when the stock market is performing poorly. In these periods, the average private equity return was 15 % above comparable returns on the stock market. During stable or slightly positive periods, the Alpha was between 5 % and 10 % and in periods of significantly positive stock market performance, private equity performed just as well as shares. ▲

# FALLSTUDIE ERSOL SOLAR ENERGIE AG | CASE STUDY ERSOL SOLAR ENERGIE AG



## ▼ ERSOL SOLAR ENERGIE AG:

### VORREITERROLLE DANK PRIVATE EQUITY

Dynamisch, weltoffen, zukunftsorientiert – die Geschichte der ersol Solar Energie AG gehört zu den großen Erfolgsbeispielen junger Innovationsunternehmen in Deutschland. Ersol bietet von Solarwafern, Zellen und Modulen bis hin zu fertigen Solarkraftwerken alle hochwertigen Photovoltaikprodukte an, mit denen Strom aus Sonnenlicht erzeugt werden kann. Mit strategisch richtigen Zukäufen und Firmenerweiterungen legte das vor sechs Jahren noch kleine Unternehmen eine Wachstumsgeschichte par excellence hin und bewies, dass geschickte Führung und kluge Investitionen zu weltweitem Erfolg führen können. Dabei begann alles mit einer Insolvenz. Im September 2004 meldete der ersol-Mehrheitsgesellschafter Umweltkontor Insolvenz an. Somit fehlte dem einst reinen Solarzellenunternehmen ein wichtiger Wachstumskapitalgeber. Ein weiteres Problem bestand darin, dass die Gesellschaft einen sehr breiten Aktionärskreis mit Mitspracherechten besaß. Nach drei Monaten schwieriger Verhandlungen gelang es schließlich einem von der Ventizz Capital Partners Advisory AG beratenen Fonds, einen Mehrheitsanteil in Höhe von 79,7 % an ersol zu erwerben. Damit war der erste Schritt in die richtige Richtung getan. Der Einstieg bei ersol war das erste Investment vom Ventizz Capital Fund II L.P. („Ventizz“), dem 2004 aufgelegten Fonds. Ventizz überzeugte den ersol-Vorstand mit einer neu definierten Wachstumsstrategie: Die bestehenden Produktionskapazitäten mussten ausgebaut und ein neues Geschäftsmodell für die Gesellschaft entwickelt werden. Ganz systematisch transformierte man den einst kleinen Solarzellenproduzenten in einen internationalen Photovoltaik-Konzern. Auf ersol und seine Gesellschafter wartete aber zunächst ein großes Stück Arbeit. Das Unternehmen erwirtschaftete Ende 2004 Umsätze in Höhe von 38 Mio. €. In jenem Jahr erreichte die Firma zudem erstmals ein positives EBIT von 3,4 Mio. €, das sich aus dem Jahresüberschuss nach Herausrechnen von Zinsen und Steuern ergab. Horizontale und vertikale Integration waren der Weg zum Erfolg: Damit das Un-

ternehmen eine möglichst große Gewinnspanne erzielen konnte, galt es, alle strategisch wichtigen Produktionsschritte durch den Konzern selbst abzudecken, sodass keine Aufträge an andere Unternehmen vergeben werden mussten. Eine Fertigungsstufe mit sehr hoher Gewinnspanne ist die Ingot- und Waferherstellung, deshalb wurde im September 2005 ASI Industries in Arnstadt in der Nähe von Erfurt gekauft. Parallel dazu vereinbarte ersol langfristige Liefervereinbarungen für Silizium sowie mehrjährige Abnahmeverpflichtungen mit namhaften Modulherstellern.

### Expansion dank Börsengang

Eine Firmenvergrößerung, die den internationalen Markt im Blick hat, braucht aber jede Menge Kapital. Ventizz und die Mitgesellschafter beschlossen noch im September 2005, ersol an der Frankfurter Börse zu listen. Der Börsengang war mehr als 50-fach überzeichnet und wurde einer der erfolgreichsten IPO's dieses Jahres in Deutschland. Dadurch flossen der Gesellschaft finanzielle Mittel in Höhe von 116 Mio. € zu – das brachte ersol noch mehr finanzielle Flexibilität. Denn um kurzfristig an Silizium gelangen zu können, übernahm das Unternehmen mit dem Börsenemissionserlös zu Beginn des Jahres 2006 die Silicon Recycling Services Inc. in Camarillo, USA. Diese Firmenakquisition erwies sich als sehr attraktiver Schachzug, denn er sicherte ersol vor Rohstoffengpässen ab – ein hochsensibles Thema, vor dem sich die gesamte Solarbranche in dieser Zeit fürchtete.

### Geschick zum Erfolg gelenkt

Der Plan von Ventizz ging auf: Mit finanziellen Mitteln und konzeptionellen Veränderungen am Geschäftsmodell entwickelte sich ersol zu einem weltweit führenden Photovoltaik-Unternehmen. Von anfangs gerade mal 100 Mitarbeitern wuchs bis zur Veräußerung durch Ventizz die Mitarbeiterzahl auf damals über 1.200 an. Über den Beteiligungszeitraum hinweg erreichte ersol einen beeindruckenden Anstieg des EBIT auf ein Niveau von mehr als 70 Mio. € und auch die Umsätze schossen weiter in die Höhe:

## ▼ ERSOL SOLAR ENERGIE AG: CUTTING EDGE DUE TO PRIVATE EQUITY

Dynamic, global, future-oriented – the history of ersol Solar Energie AG (“ersol”) is one of the greatest success stories amongst young German growth companies. From solar wafers, cells and modules to turnkey solar power plants, ersol produces a variety of photovoltaic products necessary to convert sunlight into electricity. Due to the right strategic acquisitions and internal company growth, the firm that was only six years ago still small, grew extremely quickly, thus proving that competent management and clever investment strategies can lead to global success.

The investment case started in September 2004 when ersol's majority shareholder Umweltkontor filed for insolvency and the company, which previously had only produced solar cells, lost its most important provider of growth capital. Another issue was the complex and heterogeneous group of shareholders with various blocking rights. After fifteen months of heavy negotiations, a fund advised by Ventizz Capital Partners Advisory AG finally managed to acquire a 79.7 % majority share in ersol. This was a first step in the right direction. It was also the first investment of Ventizz Capital Fund II L.P. (“Ventizz”), established in 2004.

Ventizz convinced ersol's management with its newly defined growth strategy: The existing production capacities had to be expanded and a new business model for the company was to be developed. The once small solar cell manufacturer was systematically developed into an international and vertically integrated photovoltaic group. But ersol and its shareholders first faced numerous challenges. The company generated €38 million of sales at the end of 2004. In the same year, it achieved positive earnings before interest and taxes (EBIT) of €3.4 million for the first time in the firm's history. Horizontal and vertical integration were the key to success: In order to achieve the utmost profit margin, the company aimed at covering all strategically important production steps itself and thus avoiding having to subcontract any supply. As ingot and wafer production have an extremely high profit margin, ASI Industries in Arnstadt near Erfurt was acquired in 2005. Simultaneously, ersol sourced long-term supply contracts for silicon and entered into perennial purchase commitments with renowned module manufacturers.

2008 erzielte der Konzern ca. 310 Mio. €. Im selben Jahr konnte ersol einen neuen starken Partner an seiner Seite begrüßen, denn die namhafte Robert Bosch GmbH übernahm die Mehrheitsbeteiligung an dem Unternehmen und bringt ersol seither auf dem internationalen Markt weiter voran. Mit dieser Verbindung gelang dem Ventizz Capital Fund II L.P. eine der erfolgreichsten und am häufigsten diskutierten Transaktionen des Jahres. Damit hat sich ersol zu einem außerordentlich erfolgreichen Photovoltaik-Konzern entwickelt, der dank der Private Equity-Finanzierung wieder auf festen Beinen steht. ▲

#### **Expansion supported by IPO**

A company expansion striving for the international market requires capacious funding. Ventizz and the other shareholders decided already in September 2005 to list ersol on the Frankfurt Stock Exchange. The IPO was more than 50 times oversubscribed and hence was one of the most successful IPO's of that year in Germany. This provided ersol with additional financial funds of €116 million – giving the company an even greater financial flexibility. In order to obtain silicon at short notice, the company used parts of the funds generated from the IPO for buying Silicon Recycling Services Inc. in Camarillo, USA, in early 2006. This company acquisition proved to be a successful strategic move as it protected ersol from shortages in the raw material market – an extremely sensitive issue of which the entire solar energy sector was frightened these days.

#### **Competent management leading to success**

Ventizz's plan paid off: Due to financial funding and significant changes to its business model ersol developed into a leading global photovoltaic group. Staff numbers grew from just 100 at the beginning to more than 1,200 at the time of the final sale by Ventizz. While Ventizz was invested in the company, ersol impressively increased EBIT to more than €70 million and sales also continued soaring: The group achieved around €310 million in 2008.

In the same year, ersol was sold to a new strong partner in the renowned Robert Bosch GmbH. The international leading automotive supplier and technology group took over a majority stake in the company and since then has continued to expand ersol's position on the international market. Ventizz Capital Fund II L.P. managed to complete one of the most successful and most talked about transactions of the year. Due to private equity, ersol has developed into an extraordinarily successful photovoltaic group. ▲

## DEUTSCHE PRIVATE EQUITY-FONDS IM FUNDRAISING GERMAN PRIVATE EQUITY FUNDS IN FUNDRAISING

### ► CREATHOR VENTURE

Creathor Venture ist eine unabhängige Venture Capital Gesellschaft. Ihre Partner investieren seit 1984 erfolgreich in ausgewählte schnell wachsende High-Tech Unternehmen. Creathor fokussiert sich auf junge Unternehmen mit Sitz in Deutschland, Schweiz und Frankreich. Als Lead-Investor mit aktiven „hands-on“ Managementansatz hält Creathor in der Regel einen bedeutenden Anteil (ø 30 - 40 %) am Portfoliounternehmen. Creathor managt gegenwärtig ein Fondsvolumen von über 100 Mio. € und unterhält Büros in Bad Homburg bei Frankfurt und Zürich. Creathor startet jetzt das Fundraising für den neuen Fonds Creathor Venture III, der die Investitionsstrategie seiner Vorgängerfonds fortsetzen wird. Mit überwiegend bestehenden Investoren wird ein erstes Closing bei ca. 60 - 70 Mio. € in Kürze erwartet. Das Zielvolumen liegt bei 100 Mio. €. Neben dem Europäischen Investment Fund (EIF) ist das Management selbst der größte Investor im Fonds. Weitere Investoren sind Family Offices und institutionelle Investoren. In über 25 Jahren hat das industrie- und auslanderfahrende Management von Creathor in mehr als 200 High-Tech Firmen investiert und mehr als 20 IPO's realisiert und herausragende Fondsmultiples (über 10) und Renditen (IRR p.a. über 100 %) realisiert. Kontakt: Dr. Gert Köhler, Marienbader Platz 1, 61348 Bad Homburg Tel.: +49 61 72 13 97 20.

### ► BPE FUND INVESTORS G.M.B.H.

Die BPE Fund Investors G.m.b.H. ist ein langjährig tätiger Dachfondsmanager mit Sitz in Hamburg. Das deutsch-amerikanische Managementteam vereint umfassende Erfahrung mit Investments in Private Equity und Venture Capital. Hervorgegangen ist BPE aus der Berenberg Bank und arbeitet seit 2001 unabhängig und inhabergeführt. BPEs Dachfonds bieten den Zugang zu namhaften Fonds in den USA und in Europa, die in Unternehmen aus den Segmenten Information Technology, Cleantech und Healthcare investieren. Mit der Auflage des dritten Dachfonds, BPE Fund Investors III Cleantech, wird institutionellen und vermögenden Privatinvestoren sowie Unternehmen der Zugang zum Zukunftsmarkt Cleantech geboten. BPE ist Mitglied bei

### ► CREATHOR VENTURE

Creathor Venture is an independent venture capital firm. Its partners have been successfully investing in selected, quickly growing high-tech companies. Creathor focuses on young companies with head quarters in Germany, Switzerland and France. As a lead investor with an active hands-on management approach, Creathor usually holds a considerable part (average 30 % to 40 %) of the companies in its portfolio. Creathor currently manages a fund volume of more than €100 million and maintains offices in Bad Homburg near Frankfurt (head office) and Zurich. Creathor is now starting the fundraising for the new fund Creathor Venture III, which will continue the investment strategy of its predecessors. As most of the investors are now on board, the first closing at around €60 million to €70 million is expected to take place shortly. The target volume is €100 million. Apart from the European Investment Fund (EIF), the company's management is the largest investor. The other parties are family offices and institutional investors. In over 25 years, Creathor's management, a team with experience in the industrial sector and international business, has invested in more than 200 high-tech companies, realised more than 20 IPOs and generated outstanding fund multiples (over 10) and returns (IRR p.a. over 100 %). | Contact: Dr. Gert Köhler, Marienbader Platz 1, 61348 Bad Homburg, phone: +49 61 72 13 97 20.

### ► BPE FUND INVESTORS G.M.B.H.

BPE Fund Investors G.m.b.H. is an established fund-of-funds manager with headquarters in Hamburg. The German-US management team pools extensive experience in private equity and venture capital investments. BPE emerged from Berenberg Bank and has been an independent company under owner management since 2001. BPE fund-of-funds provide access to renowned US and European funds investing in companies in the IT, cleantech and healthcare sectors. The newly established third fund-of-funds, BPE Fund Investors III Cleantech, offers institutional and wealthy private investors as well as companies access to cleantech, the market of the future. BPE is a member of B.A.U.M. and has signed the UN Principles of Respons-

B.A.U.M. und Unterzeichner der UN Principles of Responsible Investment (UNPRI). Aktuell hält BPE über seine Dachfonds u. a. mehr als 110 Cleantech-Beteiligungen aus den Bereichen Erneuerbare Energie (Erzeugung, Speicherung, Management und Effizienz), Abfallmanagement, Transport (u. a. Elektro- und Hybridtechnologien), Materialien (z. B. Bau- und Dämmstoffe) sowie Luft und Wasser. | Kontakt: Dr. Andreas M. Odefey, Schleusenbrücke 1, 20354 Hamburg, Tel.: +49 403 61 57 00, [info@bpe-fi.de](mailto:info@bpe-fi.de).

#### ▼ DEUTSCHE BETEILIGUNGS AG

Die Deutsche Beteiligungs AG („DBAG“), eine der führenden deutschen Private-Equity-Gesellschaften, investiert seit mehr als vier Jahrzehnten in mittelständische Unternehmen. Sie verwaltet rund 900 Mio. € Buy-out- und Minderheiten-Investments. Die DBAG legt nun den DBAG Expansion Capital Fund mit einem Volumen von 250 Mio. € auf; davon entfallen bis zu 100 Mio. € auf die DBAG. Der Fonds wird in Minderheiten oder in Stille Beteiligungen an deutschen Familiengesellschaften investieren. Das Profil der Unternehmen entspricht den Kriterien, die die DBAG für ihre Buy-out-Investitionen anlegt. Die Einzelinvestments werden etwa 10 bis 30 Mio. € betragen. Das verantwortliche Team rekrutiert sich überwiegend aus dem bestehenden Team der DBAG. Es ist eines der wenigen deutschen Teams, das auf eigene reichhaltige Erfahrungen mit dieser Investitionsform zurückgreifen kann. | Kontakt: Gustav Egger, Kleine Wiesenau 1, 60323 Frankfurt am Main, Tel.: +49 69 95 78 73 00.

#### ▼ AUCTUS CAPITAL PARTNERS

AUCTUS Capital Partners, eine der führenden Beteiligungsgesellschaften im deutschsprachigen Mittelstand, befindet sich derzeit im Fundraising für die dritte Fondsgeneration AUCTUS III. Das Zielvolumen in Höhe von 150 Mio. € wird wie bisher vornehmlich zur Umsetzung von Branchenkonsolidierungsstrategien („Buy-and-Build“) verwendet. Seit dem Jahr 2004 sind in die AUCTUS-Fonds 40 Firmenbeteiligungen in Deutschland, der Schweiz und Österreich eingegangen. Die zwölf Beteiligungsmanager haben zusammen über 65 Jahre Private Equity-Erfahrung. Mit der ersten Fondsgeneration, die im Jahr 2003 aufgelegt wurde, konnte AUCTUS bislang das ca. Fünffache des eingesetzten Kapitals an die Investoren zurückzahlen und dabei eine Nettoerrendite („Net IRR“) von 240 % erwirtschaften. Die zweite Fondsgeneration aus dem Jahr 2007 wird derzeit mit einem Net Asset Value von 1.9x bewertet. | Kontakt: Dr. Ingo Krocke, Managing Partner, Brienner Str. 7, 80333 München, [info@auctus.com](mailto:info@auctus.com), Tel.: +49 159 07 00 00.

#### ▼ CFP & FOUNDERS INVESTMENTS

CFP & Founders Investments ist das Co-Investment Vehikel von Corporate Finance Partners, einem der größten unabhängigen M&A Beratungen Deutschlands aus Frankfurt mit Büros in Berlin, Hamburg, Tokyo, Miami, Foster City, Budapest und Wien. CFP & Founders Investments wurde Ende 2007 gegründet. Der Fund beinhaltet ein Volumen von 28,3 Mio. € und über 150 individuelle Investoren aus dem Who-is-Who der deutschen Unternehmer- und Gründerszene. Bis dato wurden dabei knapp 30 Investitionen in erfolgsversprechende und innovative Wachstumsunternehmen aus den Bereichen IT, Internet, Media und Telecommunications getätigt. Zum Portfolio von CFP & Founders Investments gehören unter anderem die Fidor Bank AG, conVISUAL AG, Bob Mobile AG, BullGuard Ltd., clickworker.com und Brille24 GmbH. Als erste erfolgreiche Exits des Fonds konnten Frogster Interactive Pictures AG und Freenet AG verbucht werden. Die sechste Kapitalerhöhung von CFP & Founders Investments hat in diesem Herbst stattgefunden. | Kontakt: Scherwin Abrar, Fund & Relationship Manager: [scherwin.abrar@cfpartners.com](mailto:scherwin.abrar@cfpartners.com).

ible Investment (UNPRI). The company currently holds more than 110 cleantech investments in the sectors renewable energy (production, storage, management and efficiency), waste management, transport (i.e. electro and hybrid technologies), and materials (i.e. construction and insulation materials) via its fund-of-funds. | Contact: Dr. Andreas M. Odefey, Schleusenbrücke 1, 20354 Hamburg, phone: +49 403 61 57 00, [info@bpe-fi.de](mailto:info@bpe-fi.de).

#### ▼ DEUTSCHE BETEILIGUNGS AG

Deutsche Beteiligungs AG („DBAG“), one of the leading German private equity firms, has been investing in SMEs for more than 40 years. The company manages buyout and minority investments worth around €900 million. DBAG is now establishing the DBAG Expansion Capital Fund with a volume of €250 million, of which up to €100 million is provided by DBAG itself. The fund will invest in minority interests or silent equity holdings in German family businesses. The profile of the company corresponds to the criteria that DBAG applies to its buyout investments. Individual investments will total around €10 million to €30 million. The existing DBAG team staffs most of the company's team. It is one of the few German teams that have extensive experience in this type of investment. | Contact: Gustav Egger, Kleine Wiesenau 1, 60323 Frankfurt/Main, phone: +49 69 95 78 73 00.

#### ▼ AUCTUS CAPITAL PARTNERS

AUCTUS Capital Partners, one of the leading private equity firms in the German SME sector, is currently fundraising for the third fund generation AUCTUS III. As before, the target volume of €150 million will be used for implementing sector consolidation strategies („buy and build“). AUCTUS has invested in 40 companies in Germany, Switzerland and Austria since 2004. The company's 12 investment managers count more than 65 years of private equity experience between them. The first fund generation, which was established in 2003, has generated net IRR of 240 % up to now and AUCTUS has been able to return around five times the original capital to investors. The second fund generation from 2007 currently carries a net asset value of 1.9x. | Contact: Dr. Ingo Krocke, Managing Partner, Brienner Str. 7, 80333 Munich, [info@auctus.com](mailto:info@auctus.com), phone: +49 159 07 00 00.

#### ▼ CFP & FOUNDERS INVESTMENTS

CFP & Founders Investments is the co-investment vehicle of Corporate Finance Partners, one of the largest independent M&A consultants in Germany. The company is headquartered in Frankfurt with offices in Berlin, Hamburg, Tokyo, Miami, Foster City, Budapest and Vienna. CFP & Founders Investments was established at the end of 2007. The fund manages a volume of €28.3 million and over 150 individual investors from the who-is-who of German companies and founders. Almost 30 investments in promising and innovative growth companies in the IT, Internet, media and telecommunication sectors have been made so far. Companies such as Fidor Bank AG, conVISUAL AG, Bob Mobile AG, BullGuard Ltd., clickworker.com and Brille24 GmbH form part of CFP & Founders Investments' portfolio. Frogster Interactive Pictures AG and Freenet AG were the fund's first successful exits. CFP & Founders Investments carried out its sixth capital increase this autumn. | Contact: Scherwin Abrar, Fund & Relationship Manager: [scherwin.abrar@cfpartners.com](mailto:scherwin.abrar@cfpartners.com)

### ► SIRIUS VENTURE PARTNERS

Sirius Venture Partners (Sirius) ist eine Venture Capital Gesellschaft mit Fokus auf Investments in frühen Unternehmensphasen. Derzeit verwaltet Sirius ein Gesamtvermögen von 40 Mio. € und unterhält Büros in Düsseldorf und Wiesbaden. Mit dem Sirius EcoTech Fonds Düsseldorf (SETF) bündelt Sirius seine langjährigen Erfahrungen im Markt für Erneuerbare Energien und fokussiert sich auf wachstumsstarke (Technologie-) Unternehmen in diesem Bereich. Derzeit befindet sich Sirius im Fundraising für ein Second Closing des SETF. Das First Closing bei 16,25 Mio. €, an dem sich sowohl bestehende als auch neue Investoren (u. A. EnBW AG) beteiligten, fand im September 2009 statt. Das Team von Sirius Venture Partners bringt umfangreiche Erfahrungen als Entrepreneur, Venture Capitalist und Business Angel in seine Fonds ein. Insgesamt betreute das Investment Team über 150 Investments und 30 IPOs. | Kontakt: Friedrich von Diest, Managing Director, [fvdiest@sirius-venture.com](mailto:fvdiest@sirius-venture.com), Tel.: +49 611 69 66 99 11.

### ► LIFE SCIENCES PARTNERS

Life Sciences Partners (LSP) ist eines der führenden europäischen Venture Capital-Unternehmen, das seit 1988 Risikokapitalfinanzierungen für junge Life Science und Biotechnologie-Unternehmen zur Verfügung stellt. LSP verwaltet derzeit Fonds mit einem Volumen von über 500 Mio. € und unterhält Büros in München, Amsterdam und Boston. LSP ist momentan im Fundraising für den neuen Fonds "DDC Ventures", der von Max-Planck-Innovation, dem Technologiearm der Max-Planck-Gesellschaft, initiiert wurde. Der Fonds fokussiert auf frühe Arzneimittel-Entwicklungsprojekte bis zur ersten klinischen Erprobung und hat ein Zielvolumen von 100 Mio. €. Seit dem Ende der 80er Jahre hat LSP in 65 Life Science Unternehmen investiert, bis dato sind fünfzehn Portfoliounternehmen von LSP an die Börse gegangen, acht Unternehmen wurden an strategische Partner verkauft. | Kontakt: Dr. Joachim Rothe, Luisenstraße 14, 80333 München, Tel.: +49 893 30 66 60

### ► ECAPITAL III CLEANTECH FONDS

Der eCAPITAL III Cleantech Fonds investiert in zukunftsweisende, stark wachsende Technologieunternehmen im Bereich Cleantech und deckt die zukünftigen Schlüsselbereiche Energie, Transport, neue Materialien und Wasser ab. Der Fonds wurde zusammen mit dem weltweit anerkannten PV-Experten und Mitgründer von Solon und QCells Dr. Paul Grunow, sowie einem führenden industriellen Family Office aufgelegt. Nach einem First Closing hat der Fonds 2009 bereits in erste Hochtechnologieunternehmen wie Novaled, Heliatek, eZelleron und Arynova Polymers investiert. Die eCAPITAL entrepreneurial Partners AG ist eine unternehmergeführte unabhängige VC-Gesellschaft mit Sitz in Münster, die seit 1999 aktiv ist und derzeit 5 Fonds verwaltet. Der Fonds hat ein Zielvolumen von 50 Mio. €, von denen 19 Mio. € gezeichnet sind, und weist die marktüblichen Konditionen auf. Investiert wird in die Later- und Early Stage-Phase. Der Fokus ist die Region Deutschland. Investments in Europa und USA sind ergänzend vorgesehen. | Kontakt: Dr. Paul-Josef Patt, [patt@ecapital.de](mailto:patt@ecapital.de), Tel.: +49 25 17 03 76 70.

### ► SIRIUS VENTURE PARTNERS

Sirius Venture Partners (Sirius) is a venture capital firm that focuses on investing in early stage companies. Sirius currently manages funds with a total volume of €40 million and maintains offices in Düsseldorf and Wiesbaden. The company pools its long-standing experience in the renewable energy market in the Sirius EcoTech Fonds Düsseldorf (SETF), concentrating on high growth (technology) companies in this sector. At present, Sirius is raising funds for a second closing of the SETF. The first closing at €16.25 million, in which existing as well as new investors participated (EnBW AG, amongst others), took place in September 2009. The Sirius Venture Partners team consists of entrepreneurs, venture capitalists and business angels, and as such contributes extensive experience to the fund. The investment team realised a total of more than 150 investments and 30 IPOs. | Contact: Friedrich von Diest, Managing Director, [fvdiest@sirius-venture.com](mailto:fvdiest@sirius-venture.com), phone: +49 611 69 66 99 11.

### ► LIFE SCIENCES PARTNERS

Life Sciences Partners (LSP) is one of the leading European venture capital firms. It has been providing finance in form of venture capital for young life science and biotechnology companies since 1988. At present, LSP manages funds with a volume of more than €500 million and has offices in Munich, Amsterdam and Boston. LSP is currently fundraising for the new "DDC Ventures" fund, initiated by Max-Planck Innovation, the technology segment of Max-Planck-Gesellschaft. The fund focuses on early stage pharmaceuticals development projects up to the first clinical trial and has a target volume of €100 million. Since the end of the 1980s, LSP has invested in 65 life science companies; so far, 15 of them have been listed and eight sold to strategic partners. | Contact: Dr. Joachim Rothe, Luisenstrasse 14, 80333 Munich, phone: +49 893 30 66 60

### ► ECAPITAL III CLEANTECH FONDS

eCAPITAL III Cleantech Fonds invests in trend-setting, high-growth technology companies in the cleantech sector, covering the future key areas energy, transport, new materials and water. The fund was established in cooperation with Dr. Paul Grunow, the globally renowned PV expert and co-founder of Solon and QCells, and a leading industrial family office. After a first closing in 2009, the fund already invested in high-technology companies such as Novaled, Heliatek, eZelleron and Arynova Polymers. eCAPITAL entrepreneurial Partners AG is an independent owner-managed venture capital firm with head quarters in Munich. It has been operating since 1999 and is currently managing 5 funds. The fund has a target volume of €50 million, of which €19 million is subscribed, and carries the standard market terms and conditions. Investments are made in later and early stages with focus on Germany. The company plans to complement its portfolio with investments in Europe and the USA. | Contact: Dr. Paul-Josef Patt, [patt@ecapital.de](mailto:patt@ecapital.de), phone: +49 25 17 03 76 70.

## KONTAKT

Mit diesem Newsletter informieren wir Sie regelmäßig über aktuelle Entwicklungen der Private Equity-Branche in Deutschland. Der nächste Private Equity-Investor Brief erscheint im Sommer 2011.  
Postadresse: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. | Reinhardtstraße 27c | 10117 Berlin | [bvkap@bvkap.de](mailto:bvkap@bvkap.de)  
Alle Informationen diese Newsletters finden Sie auch unter [www.bvkap.de/investor](http://www.bvkap.de/investor)  
Redaktion: Friederike Seliger | V.i.S.d.P.: Dörte Höppner

## CONTACT DETAILS

This newsletter can provide you with regular updates about the latest developments in the private equity sector in Germany. The next Private Equity Investor Newsletter will appear summer 2011.  
Postal address: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. | Reinhardtstrasse 27 c | 10117 Berlin | Germany | [bvkap@bvkap.de](mailto:bvkap@bvkap.de)  
All of the information in this newsletter is also available from [www.bvkap.de/investor](http://www.bvkap.de/investor)  
Editor: Friederike Seliger | Responsible under the German Press Law: Dörte Höppner