

## Shootingstars im deutschsprachigen Private Equity-Geschäft

*Private Equity hat in Deutschland keinen leichten Stand. Venture Capital-Fonds plagen sich im Fundraising, Buyout-Manager stehen im politischen und medialen Kreuzfeuer. Dass die Menschen hinter den vermeintlich anonymen Firmenkäufern mit großem Engagement daran arbeiten, ihre Beteiligungen voranzubringen, wird in der öffentlichen Diskussion gern übersehen. In unserer Serie „Menschen & Macher“ (in dieser Ausgabe auf S. 20) stellen wir die Granden des privaten Beteiligungsgeschäfts im deutschsprachigen Raum vor. Doch auch die junge Generation dreht – vor allem im VC-Geschäft – ein Rad bemerkenswerter Größe. Ihr widmen wir diesen Leitartikel.*

### Viele Disziplinen beherrschen

Er ist 32 Jahre alt, spricht nicht nur deutsch und englisch, sondern auch slowakisch und tschechisch, hat die Börsengänger Software AG, Freenet, Travel24 und comdirect begleitet und ist seit eineinhalb Jahren geschäftsführender Gesellschafter der Hamburger Early-Stage VC-Gesellschaft Neuhaus Partners: Paul Jozefak gehört zu den



Paul Jozefak, Neuhaus Partners

Senkrechtstartern in der deutschen Private Equity-Szene. Sein Karriereweg verlief steil bergauf: Nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Rutgers University in New Jersey, USA, das Jozefak 1997 abschloss, spezialisierte er sich als Berater bei Andersen Consulting auf die Softwarebranche. 1998 stieg der gebürtige Slowake als Business Development Direktor für Europa in die internationale Kanzlei Davis Polk & Wardwell, mit Stationen in New York und Frankfurt, ein und half mehreren IPO-Kandidaten bei ihrem Sprung aufs Parket. Drei Jahre später wechselte Jozefak zu SAP, wo er sechs Jahre lang als Europa Investmentdirektor die europäischen Venture Capital-Aktivitäten des mehr als 200 Mio. Euro schweren Fonds der Walldorfer verantwortete. „Dass ich so viele extrem unterschiedliche Stationen in so kurzer Zeit durchlaufen habe, war absolut hilfreich“, schaut Jozefak auf seine bisherige Karriere zurück. Schon während des Studiums hatte er als 18-Jähriger eine Start-up-Company mit aufgebaut. „Da habe ich auch Fehler gemacht, aus denen ich gelernt habe. Das hilft mir heute als VC-Geber für junge Unternehmen.“ Glück hatte Paul Jozefak auch. „Kaum war ich neu in einem Job, wurde mir mehr Verantwortung übertragen, als geplant gewesen war“, erinnert er sich. Bei SAP beispielsweise wechselte sein Vorgesetzter zu einem Start-up, und der junge Aufsteiger durfte dessen Aufgaben übernehmen. „VC-Geber sind Generalisten. Und als solche brauchen wir möglichst viele Erfahrungen. Ich habe die in kurzer Zeit sammeln können.“

### Im Team arbeiten

Viel Erfahrung in wenigen Jahren hat auch Andreas Lange gemacht. Er ist Chief Investment Officer der an der Börse mit rund 150 Mio. Euro bewerteten Asset Management-Gesellschaft Altira Group und seit 2000 Partner der Angermayer, Brumm & Lange Unternehmensgruppe, die der Hauptaktionär der Altira Group ist. Vorher war der 33-Jährige in der M&A-Abteilung der Investmentbank Lazard Frères. Studiert hat Lange BWL an den Universitäten Mannheim und Bayreuth sowie an der London School of Economics. Lange verantwortet die Entwicklung und den Ausbau der Investmentstrategien, identifiziert und prüft potenzielle Beteiligungen und unterstützt die Portfolio-unternehmen bei ihrer Weiterentwicklung. „Den Wandel der Wirtschaft mitgestalten und an ihm partizipieren“, ist für Andreas Lange, der aus einer Unternehmerfamilie stammt, das Spannende am „unternehmerischen Asset



Andreas Lange, Angermayer, Brumm & Lange Unternehmensgruppe

Management“, das sich die Altira Group auf die Fahne geschrieben hat. Lange geht davon aus, dass er auch in fünf

und zehn Jahren beruflich nichts anderes machen wird: „Heute sind wir insbesondere im deutschsprachigen Raum aktiv, in Zukunft werden wir zunehmend internationaler arbeiten. Aber im Kern werden wir uns immer um die Finanzierung von Veränderungsprozessen kümmern.“ Sein Erfolgsrezept? Für Andreas Lange sind das vor allem seine Geschäftspartner: „Ich habe Glück gehabt, ein Team gefunden zu haben, das sich ergänzt, die gleichen Visionen hat und sich vertraut.“

#### Seine Märkte kennen

Auch Hans G. Schreck (40) lässt keinen Zweifel an der Wichtigkeit der Mannschaft: „Erfolge lassen sich nicht im Alleingang erreichen, da steht ein eingespieltes Team dahinter, das vom verantwortlichen Investmentmanager entsprechend moderiert werden muss.“ Schreck ist seit 1999 bei TVM Capital, spezialisiert auf Investments in den Bereichen Komponenten, Wireless- und Kommunikationstechnik sowie Software. Er vertritt TVM Capital als Mitglied des Aufsichtsrats in den Portfoliounternehmen Axxom Software, Bitwave Semiconductor, Cambridge Broadband Enigma Semiconductor, Hymite, Revolt Technology und Ubidyne. Zu seinen besten Deals gehörte der Verkauf von Comstock Systems, Neoliner und Travel-Tainment an Großunternehmen. Der Shootingstar: „Erfolgreiche Exits aus Technologieinvestments gelingen in rauen Zeiten nur, wenn man die Märkte, in denen sich ▶

Anzeige

## MERGERS & ACQUISITIONS



# LL.M. | EMBA

Berufsbegleitender Postgraduierten-Studiengang  
„Mergers & Acquisitions“ für Juristen und Wirtschaftswissenschaftler

- international anerkannt durch Akkreditierung
- Studiendauer: 3 Semester
- Blockveranstaltungen (3 Tage pro Monat)
- maximal 40 Studierende
- zugleich „Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht“
- formale Zugangsberechtigung für den höheren Dienst

Start:  
13. Oktober 2008

Anmeldeschluss:  
15. Juli 2008

#### Interessiert?

Fordern Sie unsere Broschüre an:  
[www.mergers-muenster.de](http://www.mergers-muenster.de)  
oder +49 (0) 251 620 77 0



Westfälische  
Wilhelms-Universität Münster

die Unternehmen bewegen, genau kennt, über Supply Chain und strategische Planung großer Unternehmen, die als Käufer in Frage kommen, informiert ist.“ Als Early Stage-Finanzierer geht TVM Capital zu niedrigen Einstiegsbewertungen in Firmen, hilft beim Aufbau starker Teams und Aufsichtsgremien und bemüht sich, der jungen Company eine strategische Bedeutung für den Kreis möglicher Aufkäufer zu geben. Das lohnt sich. Was war entscheidend für Schrecks Aufstieg in der VC-Branche? „Investmentmanager sollten eine gesunde Mischung aus technischer Expertise, Management Erfahrung und Menschenkenntnis mitbringen“, sagt er. „Darüber hinaus erfordert unser oft unstrukturiertes Umfeld ein hohes Maß an Initiative, Eigenmotivation und Disziplin, um sich beharrlich über viele Jahre in einem Investment auf die richtigen Dinge zu konzentrieren. Dafür wird es garantiert niemals langweilig, und man hat einen extrem hohen Grad an Selbstbestimmung.“ Schreck kam von Siemens zu TVM Capital, wo er neun Jahre in operativen Funktionen tätig gewesen war. So war er Gründer und Vice President von Mustang Ventures, dem Vorläufer von Siemens Venture Capital, und Director Product Planning and Technical Sales für Transmission Networks. Schreck hält einen Master of Science des Cranfield Institute of Technology im UK sowie einen Abschluss als Diplomingenieur der Fachhochschule Darmstadt.



Hans Schreck, TVM Capital

### Internationale Investoren gewinnen

Er ist 39 Jahre alt, Geschäftsführer und einer der drei Partner der Tübinger SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement: Hubertus Leonhardt. Nach seinem Be-



Hubertus Leonhardt, SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement

triebswirtschaftsstudium an der Berufsakademie Mannheim begann er als Projektleiter in der Corporate Finance-Abteilung der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Arthur Andersen und machte dort sein Steuerberaterexamen. Im Jahr 2000 legte er zusätzlich das Berufsexamen zum Chartered Financial Analyst (CFA) ab. SHS finanziert und berät junge Unternehmen insbesondere im Bereich Healthcare und Life Sciences. Derzeit legen die Thüringer ihren dritten Venture Capital-Fonds auf, das First Closing wurde jüngst gemeldet. Leonhardt prüft intensiv Beteiligungsoptionen an Life Science-Unternehmen. „Da sind viele interessante Unternehmen mit sinnvollen Produkten dabei“, sagt er. „In den nächsten Jahren will ich gemeinsam mit meinen Partnern weiter daran arbeiten, deutsches Venture Capital für internationale Investoren attraktiver zu machen. Mit unseren bisher aufgelegten Fonds haben wir bei SHS dafür eine gute Basis gelegt. Jetzt geht es darum, weiterhin und langfristig gute Ergebnisse zu liefern.“

### Auf Augenhöhe verhandeln

Um langfristig Leistung bringen zu können, braucht man eine „vernünftige Work-Life-Balance“. Davon ist Olivier Schuepbach (31) überzeugt. Vor zehn Wochen ist er Vater geworden. Seine berufliche Zukunft kann er sich sowohl in der VC-Branche vorstellen als auch in einem Portfoliounternehmen. Schuepbach ist seit zwei Jahren Investmentmanager bei Wellington Partners in München. Der gebürtige Schweizer war vorher sechs Jahre bei Texas Instruments, wo er ein 25-Mitarbeiter-Team aufbaute, und IBM tätig. Seinen MBA machte der Diplom-Ingenieur bei Insead in Fontainebleau, Philadelphia und Singapur. Der ▶



Olivier Schuepbach, Wellington Partners

VC-Job sei „super“, die unzähligen Kontakte zu Entrepreneuren, Vorständen und Geschäftsführern „spannend“. Schuepbach: „Ich habe extrem interessante Gespräche zur Zukunft von Technologieunternehmen, zu individuellen Plänen und Visionen. Das macht Spaß.“ Als Technologie-Experte sei sein junges Alter kein Problem. Im Gegenteil. Gerade mit jungen Internetunternehmern könne er so auf Augenhöhe sprechen. Seine Kompetenz habe noch nie in Frage gestanden: „Solange Sie Ihr Metier beherrschen, fragt niemand nach dem Geburtsjahr.“

### Visionen wagen

Zu den wenigen Frauen, die eine Turbokarriere in der Private Equity-Branche hingelegt haben, gehört Uli W. Fricke (39). Berühmt wurde sie im vergangenen Jahr, als sie von der „Financial News“ von Dow Jones als einzige Managerin einer VC-Gesellschaft unter die „100 einflussreichsten Frauen in Europas Finanzindustrie“ gewählt wurde. „Ich war überrascht und ein wenig stolz“, erzählt sie lächelnd. „Interessant dabei war aber, dass ich einmal eine Außen-sicht eines neutralen Gremiums auf meine Arbeit und Person bekommen habe.“ Als ihren bisher bedeutsamsten Erfolg sieht Fricke jedoch, „dass wir im schwierigen Jahr 2006 unseren Investoren eine große Ausschüttung zu-



Uli W. Fricke, Triangle Venture Capital Group

kommen lassen konnten“. Noch während ihres BWL-Studiums in Worms, Schwerpunkt Marketing und Business Development, begann die Aufsteigerin 1987 als Trainee bei der Firma Dr. Frank Sprachen & Reisen, wo sie es mit einigen Zwischenstationen 1994 zum CEO schaffte und anschließend den Verkauf der Firma vorbereitete. Als CEO des durch Venture Capital finanzierten Start-ups CareMed bekam sie den ersten intensiven Kontakt zur VC-Welt. Die gute Geschäftsentwicklung und der spätere Verkauf der Gesellschaft trugen zu ihrer Entscheidung bei, ihr Erfolgsrezept (relentless execution) auch bei anderen Start-ups anzuwenden. Seit 1997 sitzt Fricke in der Führungsetage der von ihr mit gegründeten Triangle Venture Capital Group in St. Leon-Rot/Bensheim-Auerbach und hat seither mit Co-Investoren rund 100 Mio. Euro in fünfzehn Universitätsausgründungen investiert. Die verheiratete Erfolgsfrau ist außerdem Chairman des „Professional Standards Committee“ der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA). Ihre berufliche Vision ist es, „unter den vielen erfolgreichen VCs der Sequoia Europas zu werden“.

### Bestehendes aufgreifen und weiterentwickeln

Eine Urkunde prangt auch an der Wand von Harald Parapatits (35), Geschäftsführer der Hannover Finanz Austria: 2005 zeichnete er für den Einstieg der Beteiligungsgesellschaft bei Schrack Technik verantwortlich. Die Transaktion wurde beim „Österreichischen Venture Capital & Private Equity Award 2006“ von wirtschafts-blatt:online und der Jungen Industrie mit der Bronzemedaille prämiert. Parapatits sitzt außerdem im Vorstand von drei Finanzierungsgesellschaften und im Beirat von drei Portfoliounternehmen. Die Liste seiner Aufgaben bei der österreichischen Hannover Finanz: komplettes Fondsmangement für Österreich, Dealsourcing, Dealabwicklung, Betreuung der Unternehmen durch Aufsichtsmandate, Exit- und Personalverantwortung. Der im „Jänner 1973“ geborene Private Equity-Star war nach dem Abschluss der Höheren Technischen Lehranstalt und dem Studium an der Uni in Wien zunächst als Steuerberater-Berufsanwärtler tätig bevor er sich als Investmentmanager ab 1998 bei Uniqa und zwei Jahre später bei 3i Austria seine ersten Lorbeeren verdiente. Von 2002 bis 2004 arbeitete er in der Private Equity-Gruppe der Bank Austria. Was war für ihn die entscheidende Weichenstellung für seinen beruflichen Aufstieg? Parapatits: „Das lässt sich nicht an ein besonderes Ereignis knüpfen. Erfolg entsteht letztlich durch harte Arbeit, die Anwendung von gelerntem Wissen und sozialer Kompetenz. Ein erfolgreicher Private Equity-Manager greift Bestehendes auf und entwickelt es weiter.“



Harald Parapatits, Hannover Finanz Austria



Florian Schweitzer, BrainsToVentures



Dr. Jan Bomholt, BrainsToVentures

### Durchhalten und gegenseitig Mut machen

In einem Investorennetzwerk arbeiten Dr. Jan Bomholt (34) und Florian Schweitzer (34) zusammen – Hand in Hand. Als Dienstleister für 50 unternehmerische Privatinvestoren, die ihr Kapital, Netzwerk und ihre Expertise in schnell wachsende Unternehmen investieren, ist BrainsToVentures (b-to-v) an rund 40 Unternehmen beteiligt. Bomholt und Schweitzer kennen sich seit zwölf Jahren, studierten zusammen an der Universität St. Gallen. Wichtig für ihren Aufstieg war nach Überzeugung von Bomholt „unser Durchhaltevermögen“. Die Krise der Branche zwischen 2002 und 2004 hätten sie nur überlebt, „weil wir in der schwierigen Phase unser Geschäftsmodell an die veränderte Situation angepasst haben“. Ist es leichter, zu zweit Karriere zu machen? Bomholt: „Ja, wenn man Vertrauen zueinander hat, ist es hilfreich, vier Schultern zu haben, die tragen können, und sich gegenseitig Mut zu machen, wenn es mal Probleme gibt.“

### Wie viele Zyklen muss man erlebt haben?

Interessant: Für Stefan Theis von der Berliner capiton AG ist der Begriff „Shootingstar“ im Private Equity-Bereich ein „Anachronismus“. In der Beteiligungsbranche entstehen gute Manager aus seiner Sicht nicht über Nacht, sondern „durch einen langen Erfahrungshintergrund über mehrere Konjunkturzyklen hinweg“. Theis: „Vor diesem Hintergrund wird verständlich, dass unsere Partner das 40. Lebensjahr bereits hinter sich gelassen haben.“

#### Fazit:

Im Buyout-Geschäft finden sich kaum jüngere Entscheidungsträger. Anders in der VC-Branche. Doch auch dort schafft es kein noch so kluger Kopf ganz allein nach oben. Wer Karriere machen will, braucht eine exzellente Ausbildung, Förderer, etwas Glück und ein gutes Team. Das Mannschaftsspiel ist wichtig. Deswegen gehört in den Karriererucksack neben der fachlichen auch die soziale Kompetenz. Und ein Stück Lockerheit sollte man mit einpacken. Schließlich ist am besten, wer Spaß an seinem Job hat. ■

Jürgen Hoffmann  
redaktion@vc-magazin.de

## Know-how für den Mittelstand Die Unternehmeredition

### Nr. 2/08: „Mezzanine 2008 – Anbieter & Modelle im Vergleich“



3. Jahrgang!

#### Media-Informationen:

**Auflage:** 10.000 Exemplare (garantiert) bis 15.000 Exemplare

**Zielgruppe:** Inhaber und Manager mittelständischer Unternehmen

#### TERMINE

Erscheinungstermin: 14. Juni 2008  
Anzeigenschluss: 2. Juni 2008  
Druckunterlagenschluss: 6. Juni 2008

#### ANSPRECHPARTNER

Katja Sauerbrey, Mathias Renz  
Tel.: +49 (0) 89/2000 339-56; Fax: -39  
eMail: sauerbrey@goingpublic.de