

SHS legt vierten Fonds auf Was unseren Investmentstil für Investoren attraktiv macht

Zum nunmehr vierten Mal legt SHS einen Technologiefonds auf. Und das erneut in dem äußerst attraktiven Gebiet der Lebenswissenschaften, mit Schwerpunkt in den Bereichen Medizintechnik und Diagnostik in der DACH-Region. Attraktiv, da der Markt für medizinische Versorgung weitgehend konjunkturunabhängig ist, sich die DACH-Region durch eine hohe Anzahl innovativer Unternehmen und damit einen guten Deal-Flow bei eher geringem Wettbewerb auszeichnet, und die internationalen Medizintechnikunternehmen sich weiterhin auf Einkaufstour befinden. All das sind, neben einem Managementteam mit langjähriger Branchenerfahrung und gutem Track Record, wichtige Zutaten für den Fondserfolg und damit für attraktive Renditen. Aber es sind nicht mehr nur diese klassischen Aspekte, die für unsere Investoren bei ihrer Investitionsentscheidung eine Rolle spielen. Zunehmend rücken weitere Themen in den Vordergrund, wie die Möglichkeit von Co-Investments, die Schaufensterfunktion von Fonds oder ethische Investments.

Co-Investments mit erfahrener Lead-Investor

So schätzen es unsere Investoren, wenn wir ihnen neben dem eigentlichen Fonds-Investment die Möglichkeit eröffnen, auch noch direkt in ausgewählte Portfoliounternehmen zu investieren. Diese Möglichkeit zum Co-Investment wird zum Beispiel gerne von Family Offices nachgefragt, die Mittel auch direkt investieren und dabei aber einen erfahrenen Lead-Investor in der Verantwortung sehen wollen.

Schaufensterfunktion rückt in den Fokus

In den USA investieren Unternehmen häufig in VC-Fonds. Zusätzlich zur Ren-

dite erhalten sie so Einblick in Trends und Innovationen in ihren etablierten Geschäftsfeldern, sowie Einstiegsinformationen für neue Geschäftsfelder. Sie verfolgen den Markteintritt der jungen Unternehmen und haben so einen Informationsvorsprung. Diese Option hatte für deutsche Unternehmen bislang – nach dem Motto: „Wir können alles selbst!“ – keine hohe Priorität, scheint aber zunehmend in den Fokus zu rücken.

Orientierung an EIRIS-Grundsätzen

Für immer mehr Investoren spielen ethische und nachhaltige Investments eine wichtige Rolle. Wir orientieren uns bei unseren Investments an den ethischen Grundsätzen, die vom Londoner Ethical Investment Research Service (EIRIS) erarbeitet wurden. Konkret stehen bei unseren Investitionen in medizinische Produkte immer der durch klinische Daten nachgewiesene Patientennutzen und die Patientensicherheit im Vordergrund, in Kombination mit einem das Gesundheitssystem nicht überfordernden Preis-Leistungsverhältnis.

Renditevorteil für kleinere VC-Fonds

Von größeren institutionellen Investoren wird zuweilen die Frage nach der kritischen Fondsgröße (SHS IV: 100 Millionen Euro) aufgeworfen. Hier lohnt ein genauer Blick auf die historischen Daten.

Fortsetzung auf Seite 2

Inhalt

Beiträge Seite 1 bis 5

Hubertus Leonhardt:
SHS legt vierten Fonds auf

Dr. Pascal Schweizer, Carl Zeiss AG:
MedTech „Made in Germany“

Dörte Höppner, EVCA:
SHS – ein ganz besonderes Unternehmen

Interview mit Dr. Christoph Backhaus,
Contrium Capital: „Das Team von SHS erfüllt
unsere Kriterien sehr gut“

SHS intern Seite 5

Neuer Partner bei SHS: Uwe Steinbacher

Aus den Beteiligungen Seite 6 und 7

numares: Diagnostik 2.0

Frank Sodha, Spiegelberg:
MBI bei Spiegelberg gemeinsam mit SHS

TNI medical:
Bessere Behandlung für COPD-Patienten

SHS in der Presse Seite 7



*Hubertus Leonhardt
ist Partner der
SHS Gesellschaft für
Beteiligungs-
management mbH.*



EDITORIAL

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Juni dieses Jahres haben wir 20 Jahre SHS gefeiert. An dieser Stelle möchten wir uns noch einmal herzlich bedanken für die vielen freundlichen Worte, die uns zum Jubiläum erreicht haben. Zurückblickend können wir sagen, dass wir in dieser Zeit mit Booms, Blasen, Krisen und Kapitalklemmen viel erlebt, wahrscheinlich einiges richtig gemacht und sicher auch dazugelernt haben, um in unserem Beteiligungsgeschäft noch mehr richtig zu machen.

Mit diesem Newsletter wollen wir nicht zurück, sondern nach vorne schauen. Wir berichten unter anderem über erfreuliche Entwicklungen in unserem Portfolio, stellen einen neuen, in der Branche gut bekannten Mitarbeiter vor und berichten über unseren neuen Fonds für Investitionen in wachstumsträchtige Medizintechnikunternehmen. Wir danken Dr. Pascal Schweizer (Carl Zeiss AG) für seinen informativen Gastbeitrag „MedTech Made in Germany“, Frank Sodha (Spiegelberg) für seinen Beitrag zu Management Buy-ins (MBI) in der Medizintechnik, Dr. Christoph Backhaus (Contrium Capital) für das Vertrauen, das er unserem Team ausspricht, und Dörte Höppner (EVCA) für ihre freundlichen Worte zu unserem Jubiläum.

**Dr. Bernhard Schirmers,
Reinhilde Spatscheck, Hubertus Leonhardt**

Fortsetzung von Seite 1

Wie von Kevin Lalande (Santé Ventures) eindrucksvoll nachgewiesen, erwirtschafteten historisch nur kleinere VC-Fonds bis zu 200 Millionen US-Dollar eine attraktive Rendite. Dies, da bei einem 100-Millionen-Fonds bereits ein 200-Millionen-Exit mit einem Anteil von 50 Prozent reicht, um den ganzen Fonds zurückzubezahlen. Ein 500-Millionen-Fonds müsste dementsprechend fünf derartige Exits erzielen oder einen fünfmal größeren Exit. Da beide Ereignisse unwahrscheinlicher sind als ein

200-Millionen-Exit (ein 500-Millionen-Fonds macht üblicherweise nicht fünfmal so viele Investments wie ein 100-Millionen-Fonds, und Mega-Exits sind seltener als mittlere Exits), erwirtschaften kleinere Life Sciences-Fonds bis zu 200 Millionen US-Dollar historisch deutlich höhere Renditen.

Es sind diese Diskussionen „off the beaten track“, die unsere Investoren ebenso schätzen wie die damit einhergehende Bereitschaft, zugunsten des Fondsgewinnes auf eine komplexe und aufwendige Gebührenstruktur zu verzichten, die bei größeren Fonds häufig die Regel ist.

MedTech „Made in Germany“

Deutschland als attraktiver Standort für innovative Medizintechnik

Firmenrankings der Medizintechnikbranche werden von amerikanischen Unternehmen dominiert. Warum gibt es nicht mehr große, weltweit führende MedTech-Firmen hierzulande? Finanzierungsschwierigkeiten für Start-ups und deren Kapitalgeber sind das größte Hindernis in der Entwicklung und späteren Skalierung von Innovationen. Dennoch wird die Attraktivität des Innovationsstandortes Deutschland häufig unterschätzt. Hervorragende Forschung und Technologieexpertise, eine weltweit anerkannte Qualität in der klinischen Entwicklung und ein attraktives regulatorisches Umfeld sind als Stärken zu nennen. Strategisch denkende Investoren und „Corporate Buyers“ handeln jetzt antizyklisch und nutzen die attraktiven Investitionsmöglichkeiten, die sich aktuell in Deutschland bieten.

Vorteile in Technologie und klinischer Entwicklung

Deutschland hat eine lange Tradition in der (Fein-)Mechanik, dem Maschinenbau, sowie den Ingenieurs- und Naturwissenschaften. Auf diesem Fundament aufbauend, hat sich über die Jahrzehnte hinweg eine erfolgreiche mittelständische Medizintechnikbranche mit vielen „Hidden Champions“ und regionalen Clustern gebildet. Gepaart mit forschungsstarken Universitäten und führenden außeruniversitären Forschungsinstituten sowie befeuert durch attraktive staatliche Fördermöglichkeiten, existieren hierzulande hervorragende Voraussetzungen für zukünftige Innovationen. Darüber hinaus verfügt das Land über eine hervorragende Infrastruktur in der klinischen Entwicklung. Dies ermöglicht eine enge



Verzahnung von Forschungseinrichtungen, entwickelnden Unternehmen und Kliniken. Kollaborationen entlang der Wertschöpfungskette werden als Standortvorteil zukünftig aus zwei Gründen immer wichtiger: Erstens werden zukünftige Innovationen stärker einer „market pull“-Logik folgen und auf Basis von clinical immersion entstehen (gegenüber klassischen „technology push“-Innovationen). Und zweitens implementieren auch in der Medizintechnik immer mehr junge Firmen die LEAN Start-up-Methodik, um neue Erkenntnisse schneller in den Produktentwicklungsprozess einfließen zu lassen.

Regulatorisches Umfeld

Im Gegensatz zu vielen anderen Regionen sind die Hürden zur Zulassung eines neuen Medizintechnikproduktes in Europa deutlich niedriger und können schneller erreicht werden. Dies zeigt sich insbesondere im Vergleich zu den USA, wo sich die Regularien in der Medizintechnik stärker an der Pharmabranche orientieren. Daher durchlaufen viele neue Produkte zuerst die Zulassungsprozedur in Europa, um im Nachgang und mit mehreren Jahren Verspätung (wenn überhaupt) in anderen Märkten zugelassen zu werden. So rechnen Experten damit, dass nur ein kleiner Anteil der in Europa zugelassenen Produkte in den nächsten fünf Jahren jenseits des Atlantiks überhaupt auf den Markt kommen wird. Aufgrund der höheren regulatorischen Hürden und als Reaktion auf die 2013 in den USA eingeführte Medical Device Tax ist es in letzter Zeit sogar häufiger zu beobachten, dass amerikanische Firmen Teile Ihrer Wertschöpfung nach Europa verlagern. Auch wenn in Folge des PIP-Brustimplantat-

Skandals in Europa Diskussionen bezüglich des Zulassungsverfahrens laut geworden sind, ist wahrscheinlich nicht mit einer Angleichung an die Verfahren der Pharmabranche zu rechnen.

Finanzierungsschwierigkeiten

Trotz der genannten positiven Rahmenbedingungen kämpfen viele innovative Medizintechnik-Start-ups in Europa und insbesondere Deutschland mit erheblichen Finanzierungsproblemen. Laut der Investmentbank Burrill & Company wurden 2012 weltweit circa 12,4 Milliarden US-Dollar durch Venture Capital-Fonds in den Life Sciences-Industrien investiert. Davon entfielen allein 76 Prozent auf die USA und nur ein verschwindend kleiner Anteil auf Deutschland. Um insbesondere das Problem der fehlenden Gründungsfinanzierung („Seed“) zu adressieren, wurde Mitte des vergangenen Jahrzehnts in Deutschland von der Bundesrepublik Deutschland und mittlerweile circa 20 Großunternehmen (inklusive ZEISS) der High-Tech Gründerfonds (HTGF) initiiert. Während die Bilanz des HTGF im Bereich Neugründungen insgesamt als positiv zu bewerten ist, stehen heute viele Start-ups insbesondere in der kapitalintensiven Gesundheitswirtschaft vor der großen Herausforderung, eine Anschlussfinanzierung zu erhalten. Aus der Seed-Finanzierungslücke wurde mit zeitlichem Versatz die „Series A/B“-Finanzierungslücke.

Implikationen für Investoren

Während diese Entwicklung für den Standort Deutschland insgesamt bedenklich ist, bieten sich hieraus erhebliche Chancen für Investoren und strategische Käufer, die bereit sind, antizyklisch zu

handeln. Aufgrund der hohen Nachfrage nach und des geringen Angebots von (Risiko-)Kapital im Life Sciences-Bereich herrscht in Deutschland aktuell ein Käufermarkt. Dennoch wagen sich viele institutionelle Investoren aufgrund der negativen Erfahrungen mit Venture Capital-Investments nicht zurück. Nichtsdestotrotz könnten gerade Alternative Investments wie Venture Capital in Zukunft wieder aufblühen. Erstens gehen in Zeiten des billigen Geldes Investoren zunehmend die Anlagealternativen aus. Zweitens verlieren innerhalb der Private Equity-Anlageklasse Buy-out-Fonds aufgrund der verstärkten Bankenregulierung und den daraus resultierenden niedrigeren Leverages an Attraktivität. Und drittens steigt aufgrund von soliden Unternehmensbilanzen und niedrigen Zinsen der Anreiz für Unternehmen, kreditfinanzierte M&A-Aktivitäten zu intensivieren.



Dr. Pascal Schweizer ist Director Corporate Strategy & Venturing bei der Carl Zeiss AG. Er sucht nach New Business-Opportunitäten unter anderem für die Medizintechniksparte von ZEISS (Carl Zeiss Meditec AG).



SHS – ein ganz besonderes Unternehmen

Grußwort von EVCA-Generalsekretärin Dörte Höppner zu 20 Jahren SHS

Die deutsche Venture Capital-Branche ist noch relativ jung – wenn man da seinen 20. Geburtstag feiert, gehört man schon zu den erfahrenen Hasen. Und diese Gruppe der erfahrenen Hasen ist eine ganz besondere Spezies: hochinnovativ, zäh, lernfähig, extrem anpassungsfähig und erfolgreich. Denn zum einen ist das Venture Capital-Geschäft sowieso eine ganz besondere Herausforderung. Man investiert in eine Idee. In Menschen. Das ist für einen Geldgeber ein großes Risiko, das man erst mal bereit sein muss, einzugehen. Und zum anderen wurde die deutsche Venture Capital-Branche vor zehn Jahren von dem Platzen einer großen Blase praktisch über Nacht weggefegt. Nur wenige überstanden den Knall. Und noch weniger gingen daraus gestärkt hervor. SHS ist somit ein ganz besonderes Unternehmen.

Als SHS 1993 gegründet wurde, war Österreich noch nicht in der Europäischen Gemeinschaft und Steffi Graf noch Weltranglistenerte im Tennis. Es war eine Zeit, die in Deutschland noch ganz stark von der Wiedervereinigung geprägt war. Viele Deutsche standen vor einem Neuanfang, und Deutschland suchte noch seine neue Rolle in einem ständig relevanter werdenden europäischen Markt.

So gesehen ist es eigentlich logisch, dass auch die drei SHS-Gründer Bernhard Schirmers, Klaus Hentges und Reinhilde Spatscheck einen persönlichen Neuanfang wagten. Statt Festanstellung bei McKinsey, Selbständigkeit mit einem Beteiligungsgeschäft. Es wäre interessant zu wissen, wie oft sich die drei Gründer seitdem insgeheim gefragt haben, warum sie sich denn nicht für

etwas weniger Anspruchsvolles entschieden haben, wie vielleicht einen intergalaktischen Versandhandel für Außerirdische. Denn jeder, der die VC-Branche kennt, weiß, wie schwierig das Geschäft sein kann.

SHS war von Anfang an klar, dass das Beteiligungsgeschäft nicht als Finanzierung und Controlling verstanden werden kann, sondern dass es darum geht, die Wertentwicklung von Unternehmen als unternehmerisch beitragender Gesellschafter zu befördern. Dieser Leitgedanke hat die Entwicklung von SHS vorangetrieben und das Management von SHS ist diesem Gedanken treu geblieben.

Obwohl das Venture-Geschäft von Innovationen lebt und jeder VC sehr beweglich im Kopf sein muss, braucht es einen guten Schuss Konservatismus, um langfristig Erfolg zu haben. Denn es geht bei VC auch darum, kurzfristige Trends als solche zu entlarven und nicht jedem Hype zu folgen. Dazu bedarf es eines tiefen Verständnisses von Märkten und der Funktionsweise von Unternehmen.

Auch der von SHS schon früh gewählte Branchenfokus ist aller Ehre wert: die Life Sciences und dann zunehmend Medizintechnik und Diagnostik. Das sind Bereiche, in denen nicht nur kurzfristig Multiples erzielt, sondern langfristig Werte geschaffen werden.

Auch bei der Ortswahl ist SHS keinen Trends gefolgt, sondern sich treu geblieben. München war lange der Hotspot der Venture-Szene. Dass SHS in Tübingen seinen Sitz genommen hat, hat sich klar ausgezahlt. Die Kernregion der deutschen, wenn

nicht sogar der europäischen Medizintechnik katapultiert das SHS-Team in den Mittelpunkt eines kerngesunden Clusters.

Inzwischen klopft die Türkei an die EU-Tür und Serena Williams steht auf Platz 1 der Tennis-Weltrangliste. SHS hat die Zeit genutzt und in 42 Unternehmen investiert, davon die Hälfte aus dem Life Sciences-Sektor. Viele Unternehmen wurden seitdem erfolgreich verkauft, zwei sogar an die Börse gebracht.

Ich wünsche SHS für die Zukunft alles Gute und die nötige Portion Glück. Den neuen Kurs, künftig auch mal in den Bereich Mittelstandsfinanzierung zu schauen, halte ich für einen guten Indikator, dass SHS die Zeichen der Zeit wieder einmal richtig erkannt hat.

Im Namen meiner Kollegen bei der EVCA kann ich sagen, dass wir stolz sind, eine Gesellschaft wie die SHS als Verband vertreten zu dürfen.



Dörte Höppner ist Generalsekretärin der European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA).



„Das Team von SHS erfüllt unsere Kriterien sehr gut“

Interview mit Dr. Christoph Backhaus, Vorstand, Contrium Capital

Herr Dr. Backhaus, welchen Hintergrund haben Sie persönlich und was ist das Betätigungsfeld von Contrium Capital?

„Ich bin seit gut zwanzig Jahren als Unternehmensberater tätig. In dieser Eigenschaft habe ich öfter für Unternehmen aus dem Umfeld von Private Equity beziehungsweise Venture Capital gearbeitet. Auf Basis dieser Erfahrungen haben meine Partner Hans-Rudolf Dicke, Michael Thöne und ich 2006 Contrium Capital gegründet.“

Welchen Investitionsbereich hat sich Contrium Capital herausgesucht und warum?

„Unsere inzwischen vier Fonds haben in Venture Capital investiert. Uns reizen die momentan günstigen Investitionsbedingungen – insbesondere die vergleichsweise niedrigen Einstiegspreise – und der Um-

stand, dass wir es mit Eigenkapitalfinanzierung zu tun haben. Das war gerade in den letzten Jahren sehr beruhigend.“

Welche Chancen sehen Sie bei dem Investitionsthema Medizintechnik?

„Erstens das große Marktvolumen. Zweitens das starke Wachstum – in Industrie- und Entwicklungsländern. Drittens der große Innovationsbedarf durch den Kostendruck im Gesundheitswesen. Speziell in Deutschland kommen das vergleichsweise attraktive regulatorische Umfeld und die erfolgreiche Tradition medizintechnischer Forschung hinzu.“

Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Zielfonds aus?

„Wir erwarten einen guten Track Record, eine klare Investitionsstrategie und ein marktüb-

liches Vertragswerk. Vor allem aber schauen wir auf das Team, dem wir das Geld unserer Anleger anvertrauen: Arbeitet es seit längerer Zeit zusammen? Ist es komplementär besetzt? Überzeugen uns die handelnden Personen fachlich und menschlich?“

Warum haben Sie für den Bereich Wachstumskapital in der Medizintechnik SHS als Partner ausgesucht?

„Weil das Team von SHS die genannten Kriterien in unseren Augen sehr gut erfüllt. Wir kennen SHS seit mehr als fünf Jahren, konnten seitdem die Entwicklung des SHS III-Fonds verfolgen und sind mit unserem Investment bislang sehr zufrieden.“

Werden Sie bei SHS IV wieder dabei sein?

„Ja, wir werden mit Contrium 3 in den SHS IV-Fonds investieren.“

Neuer Partner bei SHS: Uwe Steinbacher

Interview mit Uwe Steinbacher, Partner, SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH

Herr Steinbacher, Sie sind jetzt seit Januar 2013 bei SHS. Wie waren die ersten Monate?

„Die ersten Monate waren hervorragend. Man merkt schnell, hier wird auf Teamarbeit Wert gelegt und hier sind echte Profis am Werk. Ich hatte im Laufe meiner Karriere die Gelegenheit, verschiedene Fonds und Beteiligungsgesellschaften kennenzulernen. Das profunde Wissen und das professionelle Monitoring der Portfoliogesellschaften bei SHS sind herausragend.“

Wie sehen Sie Ihre Aufgabe bei der SHS?

„Zu meinen Aufgaben gehört es, als Teil des

Teams die Position von SHS als einen der wesentlichen Spieler in Medizintechnik und Life Sciences zu festigen und weiter auszubauen. Dabei konzentriere ich mich besonders auf das aktuelle Fundraising für den SHS IV-Fonds. Für das Portfolio des aktuellen Fonds möchte ich vor allem meine Erfahrungen beim Exit aus Portfoliounternehmen einbringen. Zudem bin ich bereits jetzt mit der Suche nach interessanten Beteiligungsmöglichkeiten beschäftigt, da wir die Pipeline für den neuen Fonds mit attraktiven Targets gefüllt halten wollen.“



Uwe Steinbacher

- Gründer mehrerer Familienunternehmen
- Leidenschaftlicher Entrepreneur
- Langjährige Private Equity-Erfahrung u.a. als Geschäftsführer und Partner

Wie sehen Sie die Perspektive für SHS?

„Wir bewegen uns in einem der stärksten und interessantesten Wachstumsmärkte der Zukunft. Wir haben ein hervorragendes Team, eine einzigartige Erfahrung und ein breites und sehr gut funktionierendes Netzwerk. In Verbindung mit einem erfolgreichen Fundraising haben wir damit alles, was man für erfolgreiches Investieren benötigt. Wir wollen in Zukunft auch kleinere Buy-out-Transaktionen ins Portfolio nehmen, was zu einem noch ausgewogeneren Risikoprofil führt. Ich sehe uns für die Zukunft gut aufgestellt.“



numares: Diagnostik 2.0

Viele Krankheiten können heute nur unbefriedigend diagnostiziert werden. Vielversprechende neue Ansätze kommen nicht in die routinemäßige Anwendung, da der gesundheitsökonomische Nutzen nicht ausreicht. Hier setzt numares an: Zum einen bessere, das heißt sensitivere und spezifischere Aussagen zu liefern und zum anderen diesen Mehrwert für das Gesundheitssystem bezahlbar zu gestalten.

numares entstand 2004 als Ausgründung des Regensburger Institutes für Biophysik, das vom renommierten Physiker und Arzt Professor Dr. Hans Robert Kalbitzer geleitet wird. Dort hatte Dr. Fritz Huber die Idee, den Stoffwechsel von Organismen mittels Magnetresonanz („Kernspin“) zu vermessen. Daraus wurde eine technolo-

gische Plattform, die diagnostische Stoffwechsellmuster entwickelt und in automatisierte, diagnostische Tests für den Patienten umsetzt. 2009 beteiligten sich SHS und dann auch Dr. Volker Pfahler an numares. Pfahler war zuvor Vorstand bei Dräger und Geschäftsführer Labor Diagnostik bei Roche. Für ihn war ausschlaggebend, dass numares eine Reihe von Herausforderungen der Humandiagnostik lösen kann: „Viele Krankheiten können heute noch nicht befriedigend diagnostiziert werden. Wo es Biomarker gibt, sind diese oft zu unspezifisch. Neue Verfahren sind oft teuer und im Labor nur von Spezialkräften durchzuführen. numares bietet die Chance, bei einer Reihe von Krankheiten neue Tests einzusetzen, die Arzt und Patient Entschei-

dungsgrundlagen für die Therapiewahl liefern, perfekt in den Routinebetrieb eines klinischen Labors passen und auch noch das Gesundheitssystem nicht überfordern.“

Inzwischen sind Tests zur Untersuchung des Fettstoffwechsels, in der Kardiologie und der Onkologie in der klinischen Entwicklung. Ein Test zur frühzeitigen Erkennung einer drohenden Nierenabstoßung nach einer Transplantation soll noch in diesem Jahr zugelassen werden. Das Unternehmen kooperiert mit einer Reihe von medizinischen Labors in den USA und Europa und wächst zurzeit stark: Von 1,5 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2012 auf rund acht Millionen Euro in 2013. Und: numares wird Ende des Jahres 2013 den Break-Even beim Cash-Flow erreichen.

MBI bei Spiegelberg gemeinsam mit SHS

Beitrag von Frank Sodha, Geschäftsführer und Gesellschafter von Spiegelberg

2011 habe ich mit einem Geschäftspartner und SHS die Spiegelberg GmbH & Co. KG im Rahmen einer Nachfolgeregelung vom Gründer Dr. Andreas Spiegelberg erworben. Das Unternehmen ist in einer Marktnische der Neurochirurgie technologischer Marktführer. Wir sehen gute Möglichkeiten, das Unternehmen über eine Intensivierung der Marktbearbeitung und auf Basis einer innovativen Produktpipeline in den nächsten Jahren deutlich auszubauen.

Warum habe ich diese Transaktion zusammen mit SHS gemacht? Nach vielen Jahren in der Medizintechnik und dem

erfolgreichen Verkauf unseres eigenen, von meinem Geschäftspartner und mir aufgebauten Unternehmens an ein großes US-Unternehmen war die Neigung gering, wieder in einem Konzern zu arbeiten. Also lag es nahe, wieder in die unternehmerische Rolle zu schlüpfen. Wir haben dazu einen Partner gesucht, der nicht als reiner Finanzier und Controller agiert, sondern unternehmerisches Verständnis mitbringt. Außerdem sollte er die Industrie verstehen. Denn Medizintechnik bietet zwar attraktive Renditen, braucht aber aufgrund der Vielzahl der „Stakeholder“ eine besondere

Herangehensweise, die man einem Partner nicht erst erklären müssen sollte. Umgekehrt soll dieser Partner eigene Anstöße und Kontakte einbringen. SHS erfüllt diese Anforderungen perfekt, wie ich schon als Aufsichtsrat bei einem Portfoliounternehmen von SHS, der TNI medical AG, gesehen hatte. Und: Die Realität weicht von einem Businessplan immer mehr oder weniger ab. Auch dann muss man sich auf seinen Partner verlassen können. Auch in dieser Hinsicht habe ich mit SHS nur gute Erfahrungen gemacht. Auch deshalb arbeite ich gerne mit SHS zusammen.

Gesundheits
Wirtschaft

Das Entscheidermagazin

„Kalkuliertes Risiko“

Creditreform

Das Unternehmernmagazin aus der Verlagsgruppe Handelsblatt

„Den richtigen Wachstumsfinanzierer finden“

manager magazin online

„Hohe US-Zulassungshürden hemmen Innovationen“

Handelsblatt:

„Verlässlicher Partner auf Zeit“

FINANCE-TV

„VC-Investor will erfahrene CFOs“

portfolio
institutionell

„Der Pubertät entwachsen“

SHS in der Presse – eine Auswahl ab März 2013

13. März 2013, *Handelsblatt*:
„Verlässlicher Partner auf Zeit“

In einem Gastbeitrag erörtert Hubertus Leonhardt, worauf Wachstumsinvestoren bei der Auswahl eines jungen Unternehmens besonders achten und was ein finanziertes Unternehmen von einem guten Investor erwarten kann.

März 2013, *portfolio institutionell*:
„Der Pubertät entwachsen“

Das Magazin stellt fest: „Private Equity ist erwachsen geworden“. Viele Beteiligungsgesellschaften tun sich aber schwer. SHS ist im Venture Capital-Bereich eine der Ausnahmen: Für den vierten Fonds erwartet SHS neben Commitments von Dachfonds und von Family Offices Zusagen von Pensionsfonds, wie Hubertus Leonhardt im Gespräch mit „portfolio institutionell“ erklärte. Zur AIFM-Richtlinie sagte er: „70 Prozent der Anforderungen erfüllen wir

bereits heute. Außerdem sitzen wir nicht auf den Antillen, sondern seit 20 Jahren in Tübingen.“

Mai 2013, *FINANCE-TV*:

„VC-Investor will erfahrene CFOs“

Für junge Unternehmen ist nicht nur das technische Know-how wichtig: Eine entscheidende Rolle spielt ein erfahrener CFO an der Seite der Unternehmensgründer. Im Interview spricht Bernhard Schirmers über die Aufgaben eines CFOs in einem jungen Unternehmen und wie CFOs junge Start-ups voranbringen können.

Juni 2013, *GesundheitsWirtschaft*:

„Kalkuliertes Risiko“

Die „GesundheitsWirtschaft“ berichtet über die Rolle von Wachstumskapital für die Medizintechnik. Die Healthcare-Industrie und insbesondere die Medizintechnik gehören zu den begehrtesten Branchen. Aber: Nur junge Unternehmen mit erfolversprechenden

Produkten haben eine Chance auf Finanzierung. Auch SHS setzt strenge Maßstäbe an:

„Wir fördern ausschließlich Innovationen, die das Potenzial einer ‚Break-through-Technology‘ haben“, sagte Reinhilde Spatscheck der „GesundheitsWirtschaft“. Ein Unternehmen, das SHS überzeugen konnte, ist die TNI medical AG aus Würzburg. 13. August 2013, *manager magazin online*:
„Hohe US-Zulassungshürden hemmen Innovationen“

SHS-Partner André Zimmermann spricht im Interview mit *manager magazin online* über die Wachstumstreiber in der Medizintechnikbranche und betont, dass die hohen Zulassungshürden in den USA Innovationen hemmen und den Zugang zu neuen Behandlungsoptionen erschweren.

Sie wollen mehr über SHS in der Presse wissen? Melden Sie sich bei uns!

TNI medical: Bessere Behandlung für COPD-Patienten

Experten gehen davon aus, dass in Deutschland drei bis fünf Millionen Menschen an einer chronisch obstruktiven Lungenerkrankung (COPD) leiden. In den USA stellt COPD die vierthäufigste Todesursache dar. Von den zehn häufigsten zum Tod führenden Krankheiten ist COPD die einzige, deren Häufigkeit weltweit zunimmt. Bis heute ist COPD nicht heilbar, es können nur die Symptome gemildert und die Lebensqualität verbessert werden. Die TNI medical AG entwickelt Produkte für COPD-Patienten, die eine

effektive und für den Patienten angenehme Behandlung zuhause ermöglichen sollen. Die neueste Generation des TNI 20 High-flow-Gerätes stellt hierbei eine wegweisende Innovation im Homecare-Bereich dar: Die High-flow-Therapie ist für den Patienten deutlich angenehmer als herkömmliche Systeme; das Gerät ist leichter und einfacher zu bedienen, und es kann ohne störende Geräusche betrieben werden.

Die Effektivität der Therapie wird derzeit in verschiedenen klinischen Studien

nachgewiesen. Bereits die ersten Erkenntnisse haben dazu geführt, dass drei der zehn größten Krankenversicherungen die Kosten für das Gerät erstatten.

Dazu Ewald Anger, CEO der TNI medical AG: „Mit unserer neuen TNI-Gerätegeneration, die wir im kommenden Frühjahr vorstellen und Mitte 2014 im Markt einführen wollen, ist es uns gelungen, die Behandlung von Patienten zuhause nochmals erheblich zu verbessern und damit ihre Lebensqualität deutlich zu erhöhen.“

SHS
Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH
Bismarckstraße 12 | 72072 Tübingen | Germany
Tel.: +49 7071-9169-0 | Fax: +49 7071-9169-190
E-Mail: tuebingen@shsvc.net | www.shsvc.net

Impressum

SHS-NEWSLETTER
wird veröffentlicht von der
SHS Gesellschaft für
Beteiligungsmanagement mbH

Redaktion: SHS Gesellschaft für
Beteiligungsmanagement mbH,
Ira Wülfing Kommunikation GmbH

Gestaltung: Sophie Wolfbauer