

## Chancen für Investments Trends in den Lebenswissenschaften beschleunigen sich

In den letzten Jahren haben sich einige Trends abgezeichnet, die durch die aktuelle wirtschaftliche Situation und den Druck auf die Gesundheitssysteme an Umsetzungsgeschwindigkeit gewinnen. Dies eröffnet neue Chancen für kleine, innovative Unternehmen – und damit auch für deren Investoren. Im Folgenden sollen einige dieser Trends beschrieben werden. Dabei wird auf Vollständigkeit kein Wert gelegt, sondern beispielhaft der Investmentfokus von SHS als grobe Orientierung genommen.

Ausgangspunkt ist: Die Zeiten, in denen sich die Krankenkassen als Umlagevereine verstanden, sind vorbei. Kosten können nicht mehr einfach um einen Verwaltungskostenaufschlag addiert weiterverrechnet werden. Kosten und Nutzen von medizinischen und pharmazeutischen Leistungen werden daher immer genauer unter die Lupe genommen. Vorhandene Kostenblöcke werden auf Einsparpotenzial untersucht, zusätzliche Kosten durch neue Leistungen werden nur nach intensiver Prüfung in das Erstattungssystem aufgenommen.

Auf den ersten Blick sieht ein attraktiver Markt anders aus. Doch genau besehen wurden derartige Entwicklungen in anderen, weniger regulierten Märkten, z.B. Automotive, schon lange vorweg genommen. Im Gesundheitsmarkt ist also noch Luft. Zudem steigt die Nachfrage im Gesundheitsbereich alleine schon wegen der demographischen Entwicklung stark an und die Kunden sind insgesamt weniger preissensitiv als in anderen Bereichen. Unternehmen, die dem Patienten nun einen besseren Nutzen bei geringeren Kosten bieten, finden attraktive Chancen. Dazu einige Beispiele:

**Neue Diagnostik-Technologien erhöhen Spezifität und senken Kosten**  
Diagnostik ist heute oft noch zu unspezifisch und mitunter sind auch die therapeutischen Konsequenzen noch unklar. Vor dem Hintergrund endlicher Budgets im Gesundheitssystem und der sich intensivierenden Suche nach Einsparpotenzial werden zahlreiche Tests auf Grund schlechter Kosten-/ Nutzen-Relation vom Markt verschwinden. Umgekehrt werden verstärkt Tests eingesetzt werden, die spezifischere Diagnosen erlauben und idealerweise auch noch kostengünstiger sind. Dazu gehören Tests, die kostengünstig eine Vielzahl von Markern für die Diagnose nutzen, idealerweise nicht invasiv agieren, also z.B. Biopsien vermeiden sowie Wiederholungen („Mehrfachdiagnostik“) reduzieren. Beispiele sind Tests auf Basis molekulargenetischer oder proteomischer Analytik, aber auch durch neue physikalische Verfahren wie die NMR-Spektroskopie.

### **Medizintechnik: Mikro-systemtechnik verbessert die Lebensqualität**

Mit zunehmender Lebenserwartung steigt auch die Anfälligkeit des Menschen. Innovative Pflege- und Rehaprodukte verbessern die Lebensqualität, reduzieren zugleich Klinikaufenthalte und Pflegeaufwand. Sie treffen damit einen hohen, wachsenden Bedarf. Technologietrends wie intelligente IT, Mikrosystemtechnik und

Fortsetzung auf Seite 2

### Inhalt

#### Symposium

Experten diskutieren Diagnostik-Trends  
Seite 2

#### Gastbeitrag

Die Rolle von Private Equity im langfristig orientierten Anlageportfolio  
Von Jochen Butz, UBS Deutschland AG  
Seite 3

#### Investments

Neue Unternehmen im SHS III Fonds  
Seite 4,5

#### Nachrichten

Neues aus unseren Beteiligungen  
Seite 6

#### Personalien

Neues von der SHS  
Seite 7

#### Kriterien

Investmentkriterien SHS III Fonds  
Seite 7



Die Gründer und Partner der  
SHS Gesellschaft für  
Beteiligungsmanagement v.l.n.r.  
Dr. Bernhard Schirmers,  
Reinhilde Spatscheck,  
Hubertus Leonhardt



## Experten diskutieren auf Schloss Haigerloch aktuelle Diagnostik-Trends

Eine hochrangige Expertengruppe aus Klinik, Industrie und Forschung traf sich im Herbst 2009 auf Einladung der SHS auf Schloss Haigerloch. Abseits des Alltagslärms präsentierten und diskutierten die Teilnehmer aktuelle Entwicklungen in der in-vitro Diagnostik (IVD). Der Markt für die Analyse von aus dem menschlichen Körper stammenden Proben stand lange Zeit im Schatten des 20mal größeren Marktes für Arzneimittel. Zuletzt ist der IVD Markt aber sehr stark gewachsen.

### Die Entwicklung und die Produktion der Geräte wird ausgelagert

Die zunehmende Bedeutung der Diagnostika spiegelt sich auch in höheren Anforderungen bei der Zulassung und Erstattung wieder, erläuterte ein Vertreter der kassenärztlichen Bundesvereinigung. Künftig werden Bewertungsmaßstäbe angelegt, vergleichbar mit denen für Arzneimittel, und neue Diagnostika müssen sich ebenso in randomisierten, kontrollierten Studi-

en beweisen. Die Anforderungen sind umso höher, je mehr Patienten betroffen und je höher die Gesamtausgaben für Diagnostik sind. Kernelemente der Bewertung sind: Nutzen, Notwendigkeit und Wirtschaftlichkeit. Positiv für die Diagnostik-Industrie ist der Trend hin zu einer mehr personalisierten Medizin. Dies führt zu einem vermehrten Zusammenwachsen der Pharma- und Diagnostikmärkte, befördert auch durch die Anforderungen von Seiten der Zulassungsbehörden.

Die Diskussion zwischen Entwicklern und Anwendern zeigte, dass ein wesentlicher Erfolgsfaktor für neue Diagnostika gut validierte Marker sind, die Therapieentscheidungen schnell und einfach unterstützen. Die Verfahren müssen sich in die Abläufe einer Klinik leicht integrieren lassen und valide Ergebnisse unabhängig vom Anwender liefern. Auffallend ist, dass die meisten Diagnostika-Hersteller die biologisch-klinischen Aspekte als ihre Kernkompetenz verstehen, während die Entwicklung und die Produktion der Geräte meist an Spezialisten ausgelagert wird.

Uns hat es sehr gefreut, dass so viele namhafte Experten zum Gedankenaustausch zusammengekommen sind und bis spät in die Nacht diskutiert haben. Allen Teilnehmern herzlichen Dank!

Fortsetzung von Seite 1

neue Materialien ermöglichen diese Produkte. Beispiele sind intelligente Beatmungssysteme, Monitoring-Systeme (Diabetes, Cardio etc.) oder neuartige Implantate.

#### Pharma

Neben den klassischen Feldern gibt es im Bereich der Wirkstoffapplikation Nischen, die bei vertretbarem Entwicklungsrisiko innovativen Unternehmen große Marktchancen bieten. Viele Wirkstoffe werden heute suboptimal appliziert, mit dem Effekt lästiger bis schädlicher Nebenwirkungen oder sogar der Wirkungslosigkeit. War bislang die Zulassung (in Deutschland) gleichbedeutend mit Erstattung und Markterfolg, werden zunehmend auch zugelassene Medikamente auf ihre Kosten-Nutzen Relation hinterfragt. Bessere Pharmakokinetik z.B. transdermaler, inhalierbarer oder (mittelfristig) nanotechnologischer Systeme optimiert vorhandene Wirkstoffe und erlaubt so schnelle, kostengünstige Zulassungen. Sie haben oft Alleinstellungsmerkmale, die sie dem Preisdruck klassischer oraler Generika entziehen und sind daher attraktive Varianten für große Pharmaunternehmen, die Nachschub für ihre Pipeline suchen.

**Fazit:** Der Gesundheitsmarkt wandelt sich unter dem Druck der aktuellen Wirtschaftskrise. Dieser Wandel birgt Chancen für kleine, innovative Unternehmen, wenn sie Mehrwert für das Gesamtsystem liefern können.

# Die Rolle von Private Equity im langfristig orientierten Anlageportfolio

Von Jochen Butz,  
Executive Director, UBS Deutschland AG, UBS Wealth Management Sauerborn Trust

In den 1950er Jahren begründete Harry Markowitz die Moderne Portfoliotheorie. Die grundsätzlichen Erkenntnisse hieraus haben noch heute Gültigkeit für die Portfoliokonstruktion. Im Kern geht es darum, für jeden Investor eine strategische (langfristige) Asset Allocation zu bestimmen, welche seinen individuellen Vorstellungen hinsichtlich Ertrag, Risiko und Liquidität des Portfolios entspricht. Jedes Investment wird auf seinen Beitrag zu Chance und Risiko des Gesamtportfolios hin untersucht und ausgewählt.

Die Portfolios der Investoren bestanden bis in die 1990er Jahre hinein überwiegend aus Aktien, Renten und Immobilien. Mit der Weiterentwicklung der Kapitalmärkte entstanden seither so genannte alternative Anlageinstrumente wie Hedge Fonds, Private Equity und Real Assets. Diese sind charakterisiert durch eine geringere Liquidität, was dem Investor durch eine Prämie bezahlt wird. Außerdem sind sie nur gering mit klassischen Anlagen korreliert, haben also eine risikomindernde Wirkung im Portfolio. Alternative Investments wurden nicht zuletzt durch die Anlagerfolge amerikanischer Stiftungsvermögen wie der Yale Stiftung populär. Heute sind nur noch ein Drittel der Vermögensanlagen amerikanischer Stiftungen in Aktien und 13 Prozent in Anleihen investiert. Rund die Hälfte der Anlagen besteht aus alternativen Investments.

Für unsere Kunden sind Alternative Investments seit vielen Jahren integraler Bestandteil der Asset Allocation. Die Rendite eines jeweils zur Hälfte in Aktien und Renten investierten Portfolios konnte seit 1989 durch die Beimischung von jeweils zehn Prozent Private Equity und Hedge Fonds von 6,6% p.a. auf 8,0% p.a. gesteigert werden. Gleichzeitig hat die breitere Streuung des Portfolios einen deutlich risikomindernden Effekt. Wir empfehlen unseren Kunden, bis zu einem Drittel ihres liquiden Vermögens in Hedge Fonds und Private Equity zu investieren.

Im Private Equity Bereich sollte ein Portfolio diversifiziert nach Anlagestil, Regionen, Auflagejahren und Managern aufgebaut werden. Diversifizierte Private Equity Portfolios erzielen langfristig sowohl absolut als auch relativ (zum Aktienmarkt) überzeugende Renditen. In den USA beispielsweise lag die durchschnittliche jährliche Nettorendite der Private Equity Industrie in den vergangenen zehn Jahren bei +8,4%, während der Aktienmarkt im gleichen Zeitraum stagnierte. Die Ergebnisse in Europa sind ähnlich. Die entscheidende Ursache für diese starke Outperformance, die trotz erheblich höherer Kosten von Private Equity Fonds erzielt wird, ist die im Vergleich zu börsennotierten Unternehmen wesentlich bessere Kontrolle der Unternehmen.

Eine exzellente Corporate Governance ist ein wichtiger Werttreiber von Unternehmen.

Das derzeitige Konjunktur- und Marktumfeld bietet gute Einstiegsmöglichkeiten für Private Equity Investments. So erwarten wir beispielsweise noch für längere Zeit attraktive Investitionsmöglichkeiten für Fonds mit Fokus auf Turnaround-Finanzierungen und für „Secondary“ Fonds. Die restriktive Kreditvergabe der Banken und die daraus resultierende Kapitalknappheit sorgt für attraktive Konditionen bei der Bereitstellung von Mezzanine-Kapital. Im Buy-Out Bereich favorisieren wir wegen des relativ stabilen Wachstums und der noch geringeren Marktdurchdringung asiatische Private Equity Fonds mit Fokus auf Wachstumsfinanzierungen kleiner und mittlerer Unternehmen.

Im Bereich Venture Capital bevorzugen wir europäische Investments im Segment „Growth Capital“. Die Performance am amerikanischen Venture Capital-Markt lag zwar in der Vergangenheit über derjenigen in Europa, diese ist aber stark durch die Gewinne zu Zeiten der Technologieblase geprägt. Unserer Ansicht nach wird in den USA weiterhin zu viel Kapital in Frühphasenfinanzierungen allokiert. Das Ergebnis sind hohe Einstands- und niedrige Verkaufspreise. Im Gegensatz hierzu wird in Europa deutlich weniger Kapital in Venture Capital allokiert, in vielen Bereichen herrscht Kapitalknappheit. Wir favorisieren das Segment „Growth Capital“, in dem Unternehmen mit bereits marktreifen Produkten in ihrem Wachstum unterstützt werden. Im Vergleich zu Investments in früheren Finanzierungsphasen sind Growth Capital Investments durch ein geringeres Entwicklungsrisiko und eine kürzere Haltedauer charakterisiert. Während die durchschnittliche Wertentwicklung von Venture Capital Investments in Europa in der Vergangenheit bei nur 1,7% p.a. lag, ließen sich mit Investments in späteren Finanzierungsphasen zweistellige Renditen erzielen.



*Jochen Butz ist seit 2002 Executive Director bei UBS Sauerborn, einem eigenständigen Geschäftsbereich der UBS Deutschland AG mit Fokussierung auf die Beratung, Strukturierung und Verwaltung großer Vermögen und Stiftungen. Herr Butz ist bei UBS Sauerborn unter anderem für die Auswahl und Strukturierung von Private Equity Investments zuständig.*



## TNI medical AG wächst mit SHS

Fonds von SHS sind seit Anfang des Jahres am Medizintechnikunternehmen TNI medical AG beteiligt. Das im Herbst 2007 gegründete Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt Diagnose- und Therapiegeräte im Bereich der Atmungsunterstützung. Die mit den

Anwendungen von TNI medical primär behandelten Krankheitsbilder Schlafapnoe und chronisch obstruktive Lungenerkrankung zeigen derzeit weltweit hohe Fallzuwachsrate. Die Therapieprodukte sind in erster Linie für die Behandlung des Patienten zu Hause bestimmt,

vor allem auch während des Schlafs. Die Produkte von TNI medical erhöhen den Patientenkomfort bei gleichzeitiger Vereinfachung der Anwendung. Das erhöht auch die Kosteneffizienz. Deshalb ist mit einer stark wachsenden Nachfrage nach diesen Produkten zu rechnen.



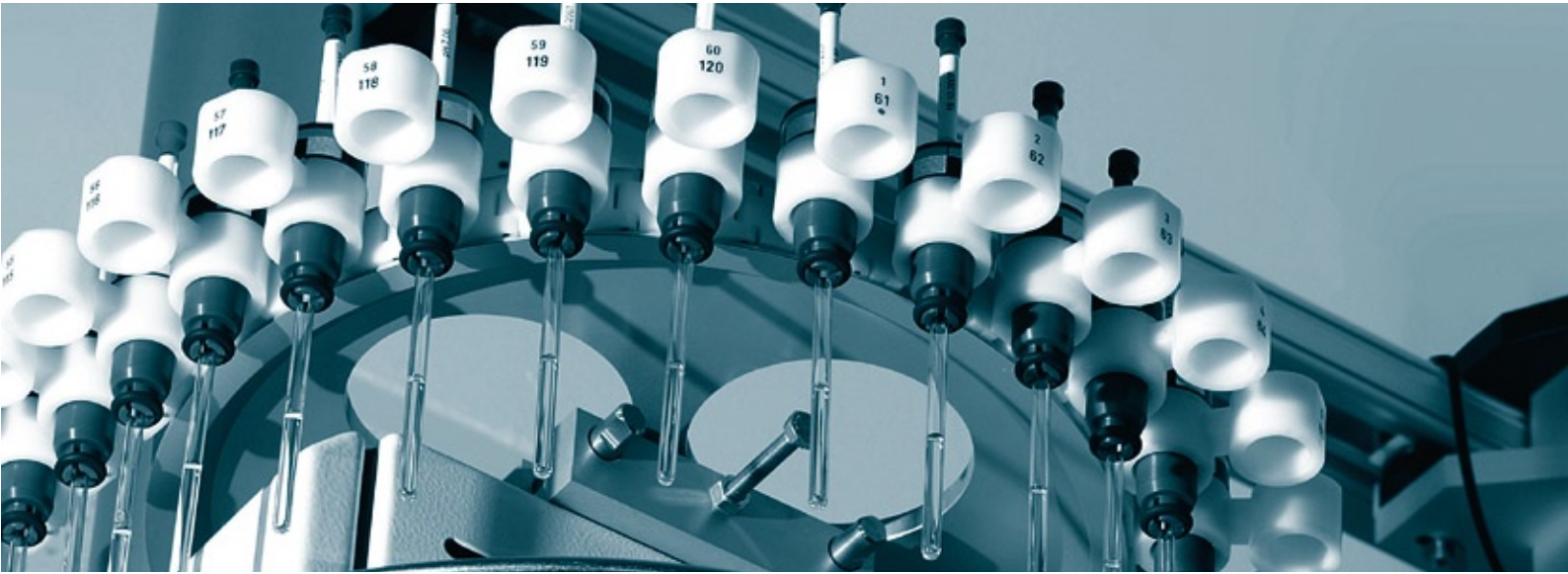
## SHS stärkt Spinelab AG

Im August 2009 haben sich SHS Fonds an der Spinelab AG aus Zug beteiligt. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt bewegungserhaltende Implantate für die Lendenwirbelsäule. Im November 2002 gegründet, hatte das Unternehmen im Jahr 2006 bereits eine erste Finanzierungsrunde mit Beteiligung dreier Venture Capital-Investoren abgeschlossen und das Implantat Elaspine™ zur Marktreife gebracht. Elaspine™ ist ein Pedikel-Schrauben-Implantat zur bewegungserhaltenden (im Gegensatz zur versteifenden) Stabilisierung der Wirbelsäule. Diese sogenannten dynamischen Systeme zählen

nach Experteneinschätzung zu dem am schnellsten wachsenden Marktsegment im Bereich der Wirbelsäulenchirurgie.

Das Management von Spinelab besteht aus Medizintechnik-Experten, die insgesamt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Orthopädie-Branche verfügen. Mit Hilfe der aktuellen zweiten Finanzierungsrunde plant Spinelab, hauptsächlich fokussierte klinische Post Marketing Studien durchzuführen, um dadurch ihr Produkt als führendes bewegungserhaltendes Stabilisierungssystem auf dem Markt zu positionieren. Zwischenzeitlich wurden mit Elaspine bereits erste erfolgreiche Operationen durchgeführt. SHS hat sich vor allem aufgrund der attraktiven Marktchancen im Bereich der Wirbelsäulenchirurgie sowie aufgrund des erfahrenen Management-Teams für ein Investment entschieden.

*Das innovative Elaspine™  
Pedikel-Schrauben-Implantat  
hilft den Patienten,  
ihre Bewegungsfreiheit zu erhalten.*



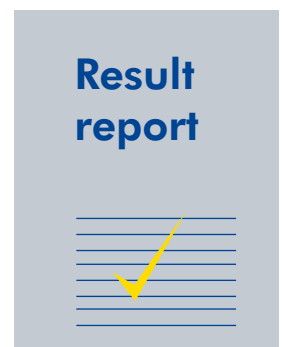
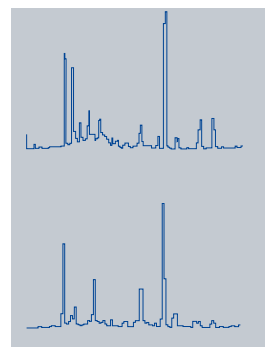
## SHS übernimmt Beteiligung an der LipoFIT Analytik GmbH

Die LipoFIT Analytic GmbH erhält eine Wachstumsfinanzierung von 4 Millionen Euro, um eine von der Universität Regensburg entwickelte Analysetechnologie in diagnostische Produkte umzusetzen. Volker Pfahlert, ehemals Vorstandsvorsitzender der Dräger Medical AG, verstärkt als COO mit Zuständigkeit für Strategie, Marketing und Vertrieb die Geschäftsführung von LipoFIT.

Die Technologie von LipoFIT ermöglicht es, innerhalb kürzester Zeit anhand einer einzigen Probe eine Vielzahl von Inhaltsstoffen in Körperflüssigkeiten zu analysieren. So kann nahezu der gesamte Stoffwechsel eines Menschen schnell, präzise und ohne großen Aufwand ab-

gebildet werden. Das ermöglicht Ärzten komplexe Krankheitsbilder schnell und trennscharf einzuordnen und so die Heilungschancen für Patienten erheblich zu verbessern. Wissenschaftliche Basis ist die Nutzung sehr starker Magnetfelder für die nuklearmagnetische Resonanzspektroskopie (NMR-Spektroskopie bzw. Kern(spin)resonanzspektroskopie). Die LipoFIT Analytic GmbH wurde im Jahr 2004 als Ausgründung der Universität Regensburg von den Biophysikern Prof. Dr. Dr. Hans Robert Kalbitzer, von PD Dr. Werner Kremer sowie von Geschäftsführer Dr. Fritz Huber gegründet. Alle bisherigen Gesellschafter bleiben an dem Unternehmen beteiligt. Die neuen Gesellschafter mit der

SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement als Lead-Investor erhalten für ihr Investment rund 50 Prozent der Anteile an dem Unternehmen. Fritz Huber bleibt Geschäftsführer, Dr. Volker Pfahlert verstärkt LipoFIT als COO. Pfahlert verfügt über umfangreiche Erfahrung in herausgehobenen Positionen der Pharma- und Diagnostikindustrie und war bis Ende 2007 Vorstandsvorsitzender der Dräger Medical AG und Mitglied des Vorstandes der Drägerwerk AG. Zuvor leitete er als Mitglied der Geschäftsleitung von Roche Diagnostics in der Schweiz sowie in Mannheim und Penzberg die Geschäftsbereiche Roche Professional Diagnostics sowie Roche Applied Sciences.



*Die nuklearmagnetische Resonanzspektroskopie ermöglicht es, alle Inhaltsstoffe einer Probe simultan zu erfassen. Im Gegensatz zu den etablierten biologischen oder chemischen*

*Analyseverfahren lassen sich so nicht nur einzelne Elemente, sondern komplette Stoffwechselvorgänge umfassend und genau beschreiben.*



## Secopta weitet Aktivitäten im Industriebereich aus

Schwerpunkt der Produktpalette der CryLaS-Tochter Secopta waren in der Vergangenheit kompakte Analysesysteme für Anwendungen in der Sicherheitstechnik. Die von der Secopta entwickelten laserspektroskopischen Untersuchungsmethoden bieten aber auch außerhalb der Sicherheitstechnologie großes Potential. So erlaubt die schnelle Laseranalytik eine zuverlässige Erkennung unterschiedlicher Metalllegierungen. Die Technologie auf Basis der Microchiplaser der CryLaS kann z.B. in Sortieranlagen der Recyclingbranche als Sensorelement eingesetzt werden. Nach erfolgreichem Abschluss von Feasability-Studien werden nunmehr mit Marktführern der Branche Pilotanlagen zur Sortierung von Recyclinggütern, zum Beispiel von hochwertigen Metallen, aufgebaut.

*Die Secopta wurde 1998 unter dem Namen „Laser und Umwelt Kiel (LUK)“ als Spin-off der TU Clausthal zur Umsetzung wissenschaftlicher Konzepte gegründet.*

## AMW GmbH beginnt klinische Studien

## ProBioGen gewinnt Innovationspreis 2009 Berlin-Brandenburg

Die ProBioGen AG hat unter 169 Bewerbungen den Innovationspreis 2009 Berlin-Brandenburg gewonnen. In der Begründung der Jury zur Preisverleihung wird hervorgehoben, dass die ProBioGen „einen weltweit einzigartigen alternativen Zellträger für Impfstoffe entwickelt“ hat, der das „teure und begrenzte bisherige Verfahren auf der Basis von embryonierten Hühnereiern“ ersetzt. Mit den neuen Zelllinien kann „ein erheblich breiteres Spektrum an Impfstoffen hergestellt werden“.

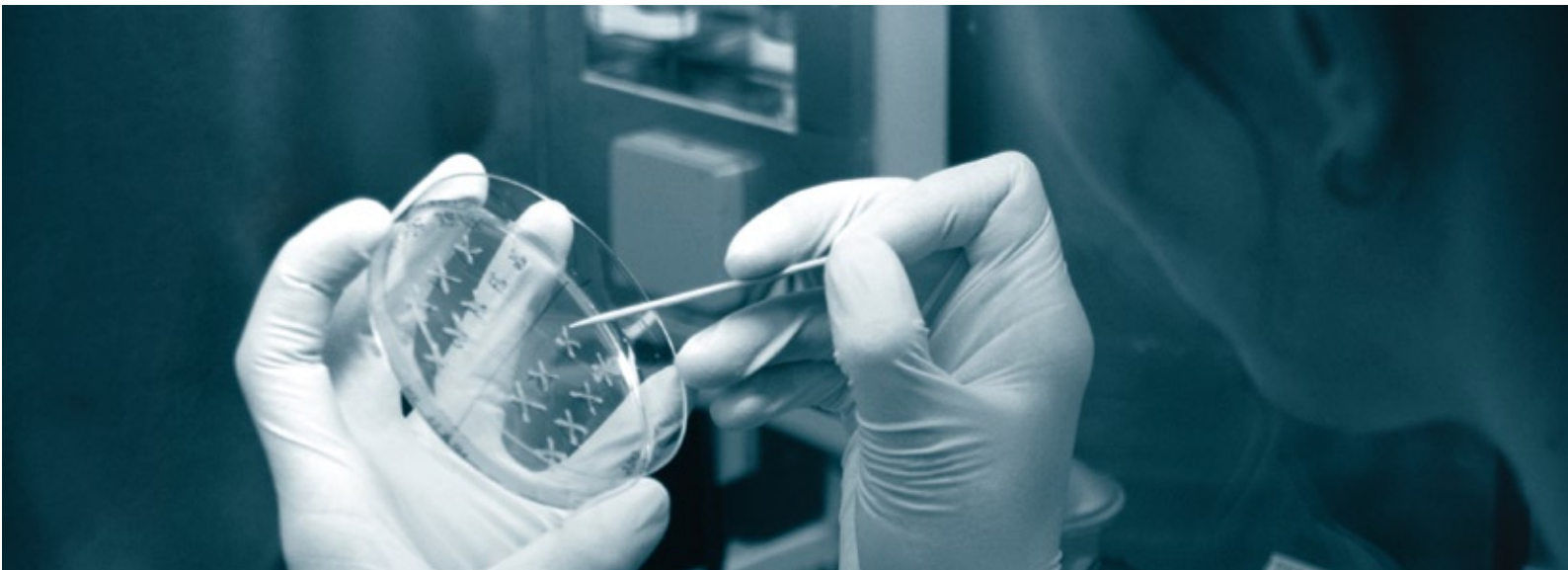
Die Innovation der ProBioGen fügt sich in einen Markt mit robustem Wachstum. Bei einem Volumen von fast neun Milliarden USD im Jahr 2005, 16 Milliarden im Jahr 2008, sind 35 Milliarden für das Jahr 2014 prognostiziert. Vor allem therapeutische Impfstoffe gegen chronische Viruserkrankungen und Tumore zeigen ein sehr hohes Potenzial. Impfstoffe traditioneller Art, die auf inaktivierten oder abgeschwächten Erregern beruhen und auf die Arbeiten

Louis Pasteurs zum aktiven Schutz vor Tollwut und Milzbrand zurückgehen, sind diesen Aufgaben nicht gewachsen. Große Chancen werden hingegen neuen rekombinanten Impfstoffen beigemessen, bei denen ein aktives für Menschen harmloses Virus als Transporter genutzt wird, um zielgerichtet ein isoliertes Gen des Erregers oder Tumors zu übertragen. Die Entwicklung solcher vektorierter Impfstoffe ist ein Schwerpunkt großer Unternehmen wie Merck, Sanofi und Novartis.

Allerdings ist gerade die industrielle Produktion der vektorierten Impfstoffe eine große Herausforderung. Die Innovation der ProBioGen ermöglicht nun für die Impfstoffe neuen Typs, die sich bislang nur in klinischen Studien befinden, skalierbare Herstellungsmethoden. Das Potenzial dazu hat die ProBioGen inzwischen in langjährigen internen und durch Sponsoren beauftragten Produktionsläufen für die wichtigsten Vektoren nachgewiesen.

Arzneimittelwerk Warngau (AMW) hat inzwischen die behördlichen Genehmigungen erhalten, Arzneimittel für klinische Studien herzustellen. Derzeit laufen zwei klinische Zulassungsstudien

im Bereich Onkologie an, eine weitere Studie wird im Sommer 2010 starten. Die ersten Produkte der AMW sollen 2011 zugelassen und 2012 auf dem Markt sein.



## Interna SHS



### **Dr. Gottfried Wastlbauer**

hat zum 1.11.2009 als Senior Investmentmanager bei SHS angefangen. Zuvor war er Vorstand eines Startup-Unternehmens im Bereich mobiler Satellitenkommunikation und arbeitete fünf Jahre als Unternehmensberater bei McKinsey & Company in Wien und Chicago. Wastlbauer beschäftigte sich bei McKinsey mit einem breiten Spektrum an Themenstellungen (Restrukturierung einer Spitalskette, MedTech target screening für eine Private Equity Gesellschaft, Produktentwicklung im Automobilbereich etc.). Zuvor hatte der Physiker an der Universität Cambridge (UK) über neuartige spin-polarisierte elektronische Bauteile promoviert.

### **Dr. Stephan Rapp**

hat SHS zum 31.12.2009 verlassen, um wieder eine operative Aufgabe in einem BioTech-Unternehmen zu übernehmen.

## SHS III Fonds

Aus dem aktuellen SHS III Fonds beteiligt sich SHS an wachstumsstarken Unternehmen aus dem Bereich Life Sciences und Medizintechnik sowie aus angrenzenden Gebieten. Die Unternehmen haben bereits Produkte bis zur Marktreife entwickelt oder verfügen über erste Kunden und Umsätze. SHS zieht dabei ausschließlich Investitionen im deutschsprachigen Raum in Erwägung und investiert nicht in klassische Wirkstoffentwicklung. Pro Unternehmen stellt SHS in der ersten Finanzierungsrunde eine bis drei Millionen Euro bereit. Dabei stellen die SHS Partner dem Unternehmen nicht nur Kapital, sondern auch Kontakte und Know-How sowie ihre Erfahrung und Managementkapazitäten zur Verfügung. Aus dem SHS III Fonds hat sich SHS bereits an mehreren Erfolg versprechenden Unternehmen beteiligt. Weitere Investments sind geplant.

Für den Fonds haben Investoren rund 50 Millionen Euro bereitgestellt. Zu den Investoren gehören der Europäische Investitionsfonds (EIF), durch den der SHS-Fonds Mittel aus dem ERP-EIF Dachfonds sowie dem „Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation“ (CIP) der Europäischen Union erhält, die KfW Bankengruppe, ein Pensionsfonds, Fund of Funds sowie verschiedene Unternehmer, Family Offices und das Managementteam der SHS selbst.

### Impressum

SHS-NEWSLETTER wird veröffentlicht von der SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH  
Bismarckstraße 12  
D-72072 Tübingen

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

Gestaltung: Sophie Wolfbauer

**SHS**

**Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH**

Bismarckstraße 12 | 72072 Tübingen | Germany

Tel.: +49 7071-91 69-0 | Fax: +49 7071-91 69-190

E-Mail: [tuebingen@shsvc.net](mailto:tuebingen@shsvc.net) | [www.shsvc.net](http://www.shsvc.net)