Ihr Partner
für unternehmerische Direktbeteiligungen

Stand: 12 / 2019

Vorwort

Unternehmerische Direktbeteiligungen sind weitaus mehr als ein Finanzierungsinstrument oder eine Assetklasse: Sie sind der signifikante Treiber für junge Unternehmen, innovative Zukunftstechnologien und wirtschaftliche Progression. Direktbeteiligungen verfügen über beachtliche Renditechancen und Möglichkeiten der Risikostreuung bzw. -minimierung. Darüber hinaus sind Fluktuationen an den Kapitalmärkten nahezu einflusslos.

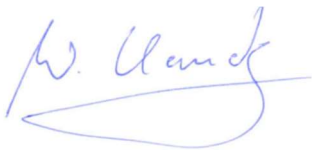
Die Entwicklung des Investments ist zu jedem Zeitpunkt nachvollziehbar und die Zukunft kann proaktiv mitgestaltet werden. Infolge einer intensiven Selektion prägen Beteiligungen die Gesamtrendite eines Anlageportfolios positiv und stärken die Weiterentwicklung des Gesamtvermögens. Diese außergewöhnlichen Potenziale stellen große Herausforderungen an Expertenwissen und Marktverständnis; dies wiederum macht eine intensive Beratung sowie ein professionelles Management notwendig.

Besonders Unternehmerfamilien zeigen steigendes Interesse an einem Investment in Direktbeteiligungen; umgekehrt werden sie auch aufgrund ihrer häufig vorhandenen Branchenexpertise und Netzwerke immer häufiger von kapitalsuchenden Unternehmen kontaktiert.

m.partners nimmt sich genau dieser Herausforderung an und assistiert systematisch in der Auswahl und dem Management von Direktbeteiligungen, wobei wir als Co-Investor mit ins Risiko sowie in diversen Managementfunktionen mit in die Verantwortung gehen. Durch das Agieren unter dem Dach der Familienholding Maffei & Co. sowie der Unterstützung von Schwesterunternehmen aus den Bereichen Kapitalbeteiligung und Technologie garantiert m.partners einen positiven Impact auf Ihre Beteiligungen.

Wir freuen uns, einen erfolgreichen Beitrag zu Ihren Herausforderungen leisten zu dürfen!

Mit freundlichen Grüßen



Wolrad Claudy
Geschäftsführer

Kompetenter Partner für Unternehmerfamilien

Erfolgreiche Unternehmen verfügen über drei wesentliche Faktoren:

Management, Kapital und Technologie

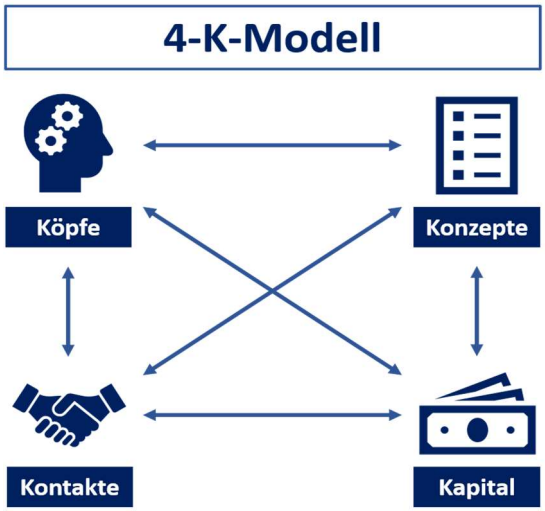
m.partners leistet Unterstützung für Start-Up und Wachstumsunternehmen in allen drei strategischen Bereichen aus einer Hand, gern auch in Ihrem Auftrag.

m.partners unterstützt gezielt Unternehmerfamilien im Management von Direktbeteiligungen vornehmlich aus der digitalen Welt, der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) sowie der Nachhaltigkeitsbranche in Wachstums- und Transformationsphasen. Aber auch die Bereitstellung von Interimsmanagern, notwendige Anpassungen am Geschäftsmodell oder die Begleitung eines Exits bzw. der Nachfolgeregelung gehören zum Portfolio.

Besondere Kompetenz hat m.partners bei Geschäftsmodellen aus dem BtoB- bzw. dem BtoB-toC-Bereich. Die Beteiligungsunternehmen sollten ihren proof of concept /proof of market erbracht und erste skalierbare Strukturen aufgebaut haben.

Die qualitativ hochwertigen Leistungen aus den Bereichen Management, Kapital und Technologie können wie Bausteine kombiniert werden. Aufgrund eines garantiert positiven Impacts auf die Entwicklung des Beteiligungsunternehmen, geht m.partners gern mit ins Risiko und bietet Cash-schonende Vergütungsmodelle über Anteile oder ein Co-Investment an. Schließlich stehen hinter m.partners keine „Consultants“, sondern langfristig denkende Familienunternehmer, die ihre Interessen mit anderen Investoren sowie dem Beteiligungsunternehmen bündeln und optimieren möchten.

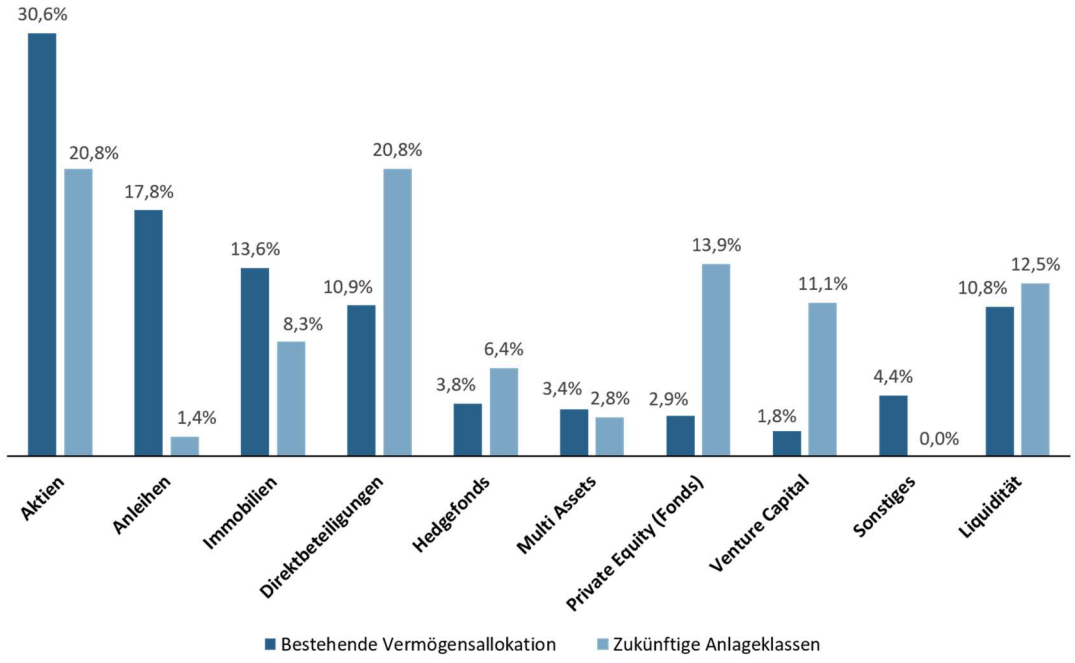
Zu den handelnden Personen gehören Unternehmer, die selbst erfolgreich Firmen aufgebaut haben, ebenso wie ehemalige Manager von börsennotierten Konzernen. Sie haben Internetplattformen konzipiert, Industrieunternehmen geleitet oder Verbrauchsgüter vermarktet. So vereint m.partners unterschiedliche Perspektiven, um mit unseren Klienten bzw. Beteiligungsunternehmen unvoreingenommen eine optimale Lösung erarbeiten und umsetzen zu können.



Direktbeteiligungen - Die Anlage der Zukunft

Aufgrund der aktuellen Niedrigzinsen steigt das Interesse von Familienunternehmen an Venture Capital, Private Equity Fonds und insbesondere an unternehmerischen Direktbeteiligungen. Aber auch das dynamische Agieren und technologische Entwicklungen faszinieren viele Familienunternehmer, da die Philosophie des Schaffens in ihren Genen liegt. Neben den Zielen des monetären Profits kann eine unternehmerische Direktbeteiligung auf diese Weise auch das Interesse nach neuen und innovativen Technologien und Produkten bedienen. Die Familienunternehmen können ihr Geschäftsmodell optimieren oder gar neue marktübergreifende Branchen erschließen.

Die Vermögensallokation von Unternehmerfamilien wird sich zukünftig massiv verschieben; Direktbeteiligungen gewinnen erheblich zu und ziehen mit den Aktien gleich.

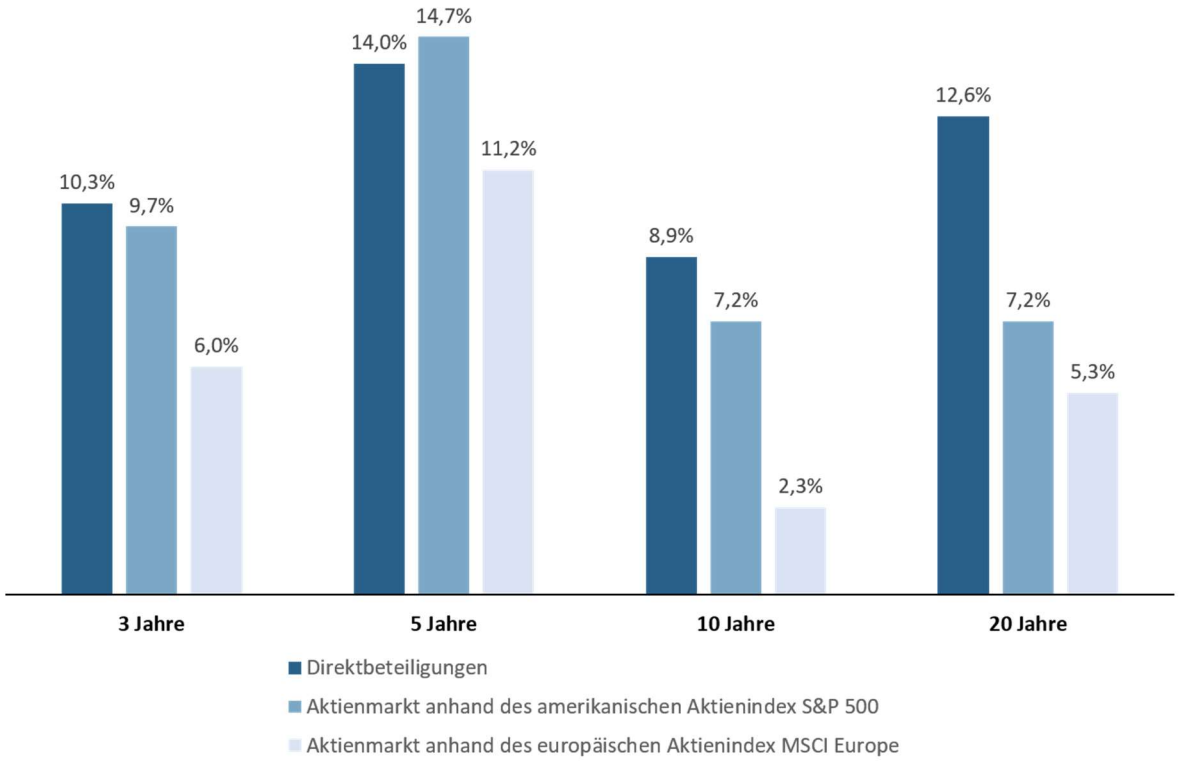


Quelle: https://www.private-banking-magazin.de/direktbeteiligungen-die-grosse-lust-auf-family-equity/?page=3

Mit Hilfe ihres Kapitals, ihres Know-Hows und ihres Netzwerkes können Familienunternehmer aufstrebenden Wachstumsunternehmen optimal helfen - aber nur, wenn der Prozess optimal begleitet wird. Unterschiedliche Firmenkulturen, verschiedene Zeithorizonte oder inkompatible persönliche Ziele können eine theoretisch sehr fruchtbare Zusammenarbeit schnell zunichtemachen.

Direktbeteiligungen - Performance

Unternehmerische Direktbeteiligungen erzielen anlageübergreifend die höchsten Renditen. Speziell über lange Investitionszeiträume hinweg, setzen sich die Beteiligungen mit Abstand gegenüber anderen Anlageoptionen durch. Zusätzlich zu Gewinnbeteiligungen können Profite bei Exits erwirtschaftet werden. Über die langfristige Konstanz der Assetklasse kann ein kontinuierlicher Vermögenszuwachs generiert und somit auch der Gesamtwert der Investition maximiert werden.



Quelle: https://www.rp-hsf.de/storage/Dateien_von_Meldungen/Private%20Equity%20komp.pdf

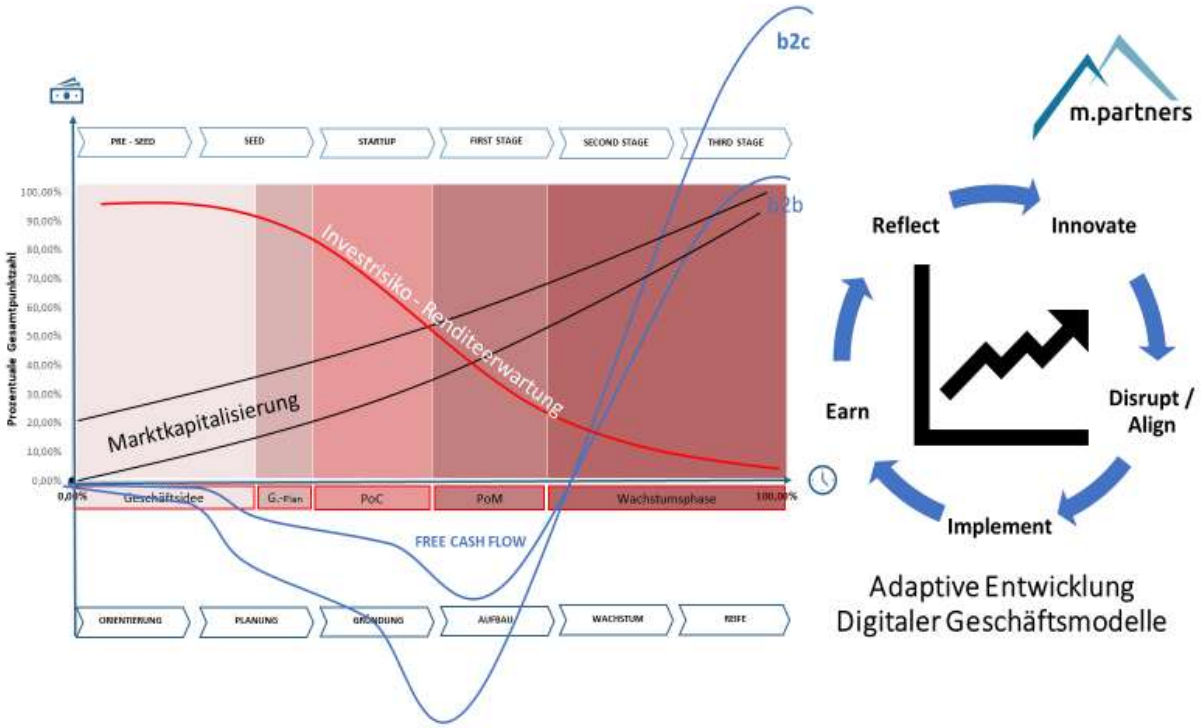
Um ein einzelnes Risiko breiter zu streuen, gibt es auch die Möglichkeit, gebündelt in mehrere Wachstumsunternehmen zu investieren. Dadurch werden die Risiken diversifiziert und das Scheitern eines Unternehmens kann kompensiert werden. Jedoch hat ein breit angelegter Beteiligungsfonds den Nachteil, dass der direkte Bezug sowie der Informations- und evtl. sogar Technologieaustausch mit den Beteiligungsunternehmen verloren geht.

Unsere Targets - Ihre Beteiligung

Für m.partners werden Unternehmen attraktiv, die den Turnaround des free cash flows passiert haben und in die operative Geschäftstätigkeit eintreten. Das Geschäftsmodell und die integrierten Prozesse sind bereits hochskaliert oder stehen kurz davor und maßgebende Prognosen und Potenziale sind ausdefiniert. Die Organisation befindet sich in einem strukturellen Ausbau, vergrößert die eigenen Ressourcenkapazitäten und schafft neue Netzwerke. Erste Kunden werden akquiriert und die Position am Markt fängt an, sich zu festigen. Zur Deckung des Kapitalbedarfs ist der erwirtschaftete Umsatz aber noch nicht ausreichend.

Exakt an dieser Stelle setzt m.partners mit seinem Leistungsportfolio an und unterstützt die Wachstumsunternehmen im Management, bei Bedarf auch mit Kapital oder Technologieleistungen.

Die Beteiligungsunternehmen können in Form von strategischen Innovations- und Technologiepartnerschaften an Familienunternehmen, die Investoren sind, gebunden werden. Auch sogenannte *Impact Investments* sind realisierbar, um die Wettbewerbsfähigkeit in Zukunft gewährleisten zu können. m.partners fungiert als vermittelnde Schnittstelle zwischen den innovativen Firmen und den Unternehmerfamilien.

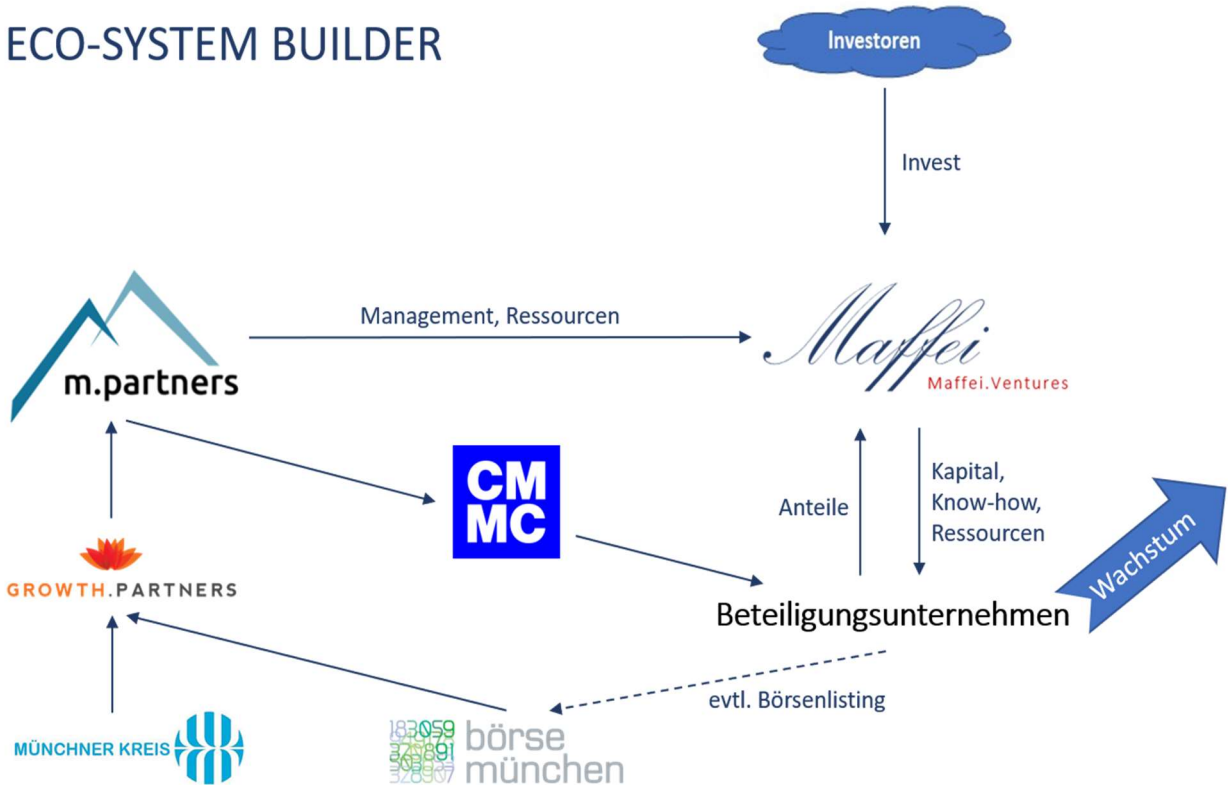


Unser Risikomanagement - Ihre Rendite

Für m.partners sind junge Unternehmen interessant, die vergleichsweise hohe Renditechancen implizieren. Der Beteiligungseinstieg in der Aufbauphase bietet eine optimale Gelegenheit, um jene Renditen zu erzielen. Das damit korrelierende Risiko verhält sich dabei bereits degressiv.

m.partners reduziert überdies das unternehmerische Risiko durch die Integration fachlicher Expertise in den Kernbereichen der Technologie und des Managements. Der Fokus liegt hierbei darauf, die Technologien und Produkte marktreif und konkurrenzfähig zu etablieren und die richtigen strategischen Impulse zu setzen.

Für m.partners sind darüber hinaus auch Jungunternehmen attraktiv, die sich in Sondersituationen, wie z.B. fehlender Führung oder Problemen mit den Gesellschaftern befinden. Denn in diesen Situationen können gute Konditionen für eine unternehmerische Direktbeteiligung verhandelt und somit überproportionale Renditen erzielt werden – selbstverständlich unter der Prämisse, dass das eigentliche Geschäftsmodell intakt ist.

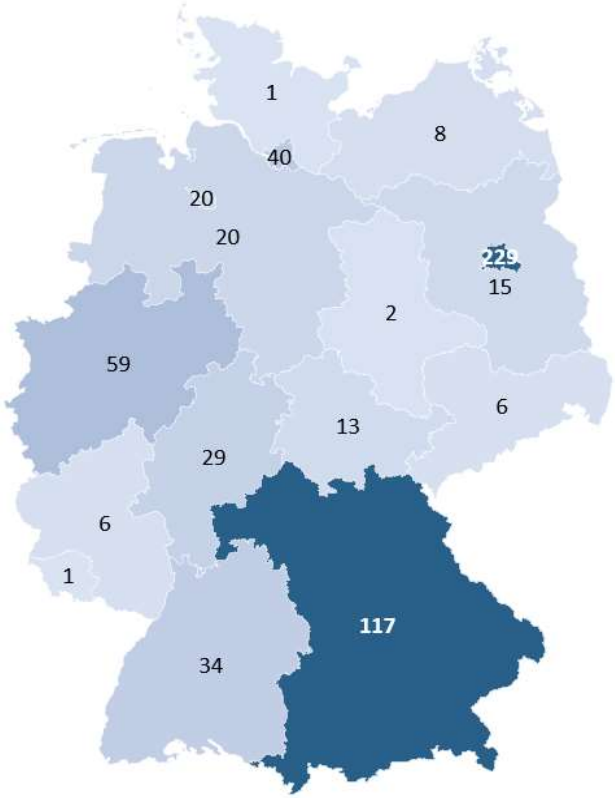


Beteiligungen an Startups - Ihre Chance

Die in Deutschland 2018 finanzierten StartUps konnten 4,6 Milliarden Euro einsammeln, sieben Prozent mehr als im Vorjahr. Darunter konnten Berlin 2,64 Mrd. Euro und Bayern 0,8 Mrd. Euro für sich beanspruchen. Insgesamt wurden 615 Investitionen getätigt. In die E-Commerce Branche floss mit 1,64 Mrd. Euro das meiste Risikokapital. Den prozentual größten Anstieg verzeichnete die Branche Software und Analytics, die sich besonders mit den Themen Künstliche Intelligenz, Blockchain, Virtual und Augmented Reality auseinandersetzt.

Ferner ist festzustellen, dass sich in Berlin eher BtoC-Geschäftsmodelle ansiedeln, während (meist industrienahe) BtoB-Unternehmen in vielen Fällen in München gegründet werden.

m.partners ist mit seinem Sitz in München und einem Büro in Berlin sowie seinem seit Jahrzehnten gewachsenen Netzwerk ideal aufgestellt, um junge, motivierte und innovative Unternehmen zu identifizieren. Die Nähe zu diesen Unternehmen ermöglicht eine vielversprechende und produktive Zusammenarbeit.



Quelle: https://www.heise.de/newsticker/meldung/Investitionsrekord-2018-Deutsche-Startups-konnten-4-6-Milliarden-Euro-einsacken-4271137.html

Unser Angebot

1. Sie planen eine Beteiligung an einem Start-Up- oder Wachstumsunternehmen?

m.partners als Berater und/oder Co-Investor minimiert die vorhandenen Risiken bei unternehmerischen Direktbeteiligungen, die im Vergleich zu den besser strukturierten und eher vergleich- und bewertbaren Anlageklassen wie Fonds und Immobilien auftreten und optimiert die Zusammenarbeit und die Benefits zwischen Investor und Beteiligungsunternehmen.

Vor allem bei innovativen Geschäftsideen in der Digitalisierung gilt es, die Komplexität zu reduzieren und die Synergie im Know-How-Transfer zu heben. Ferner gibt es noch immer ein sehr eingeschränktes Angebot an sozialen und nachhaltigen Unternehmen, die es zunächst aufzuspüren gilt.

Über ein großes Netzwerk werden interessante Beteiligungen gefunden, die in der Regel Unterstützung in mindestens zwei der drei angebotenen Bereiche (Management, Kapital und Technologie) benötigen. Diese Opportunitäten werden entsprechend für den Klienten aufbereitet.

m.partners unterstützt nicht nur bei der Auswahl und dem Einstieg in ein junges Wachstumsunternehmen, sondern betreut dieses langfristig, auch als Vertreter des Hauptinvestors. Optional beteiligt sich m.partners gemeinsam mit der Unternehmerfamilie am Unternehmen durch aktive Beteiligung am Management und Angleichung der Interessen.

m.partners agiert darüber hinaus auch als unabhängiger Makler für einen Know-how-Transfer des innovativen Unternehmens an den Investor. Das Netzwerk von m.partners bietet weitere Leistungen wie z.B. Platzierungs- und M&A-Beratung, d.h. es wird auch der Exit von Beginn an mitgedacht.

2. … oder möchten Sie Risiken streuen?

Das Halten von eigenen Direktbeteiligungen eröffnet zwar viele Chancen in Hinblick auf Rendite oder Know-how-Austausch, erfordert aber andererseits spezifisches Wissen und einen nicht zu unterschätzenden Aufwand zur Steuerung, Kontrolle und Betreuung.

Daher bietet m.partners auch die Möglichkeit, sich an seinem gesamten Portfolio zu beteiligen. Damit wird das Risiko gestreut und der Aufwand für ein Familienunternehmen bzw. Family Office sinkt erheblich - aber dennoch bleibt (im Gegensatz zu vielen Fonds) der direkte Kontakt und Zugang zu den Beteiligungsunternehmen erhalten.

Das sich beteiligende Familienunternehmen oder Family Office erhält alle Chancen in Bezug auf Wertzuwachs und profitiert von jedem Veräußerungserlös. Ferner organisiert m.partners auch in diesem Fall den Know-how-Austausch zwischen den beteiligten Partnern.

3. Sie besitzen bereits eine Beteiligung an einem Start-Up oder Wachstumsunternehmen?

Es ist wie bei Hochzeiten: Sobald die Zeit des „Honeymoon“ vorbei ist, läuft es immer anders als gedacht. Ebenso ist es bei Beteiligungen an jungen Unternehmen: Ziele werden nicht erreicht oder das Wachstum ist schneller als gedacht, Gründer und Investor zerstreiten sich, es fällt kurzfristig eine Schlüsselperson aus, das Geschäftsmodell erweist sich trotz eines guten Produktes als nicht tragfähig oder die IT-Architektur als nicht skalierbar. Kurzum: Spannend wird es nach der Hochzeit.

m.partners wird häufig bei kritischen Situationen in junge Unternehmen geholt; dabei ist meist das Zeitfenster für Entscheidungen und Handlungen eines Turnarounds sehr eng. Ob die Gesellschafter eine reine Unterstützung in Form von Interimsmanagement, Beratung oder Coaching auf Honorarbasis, oder gegen Beteiligung am Unternehmen wünschen, m.partners prüft, inwieweit das Geschäftsmodell grundsätzlich intakt und auch die restlichen Rahmenbedingungen erfolgsversprechend sind. In diesem Fall kann m.partners mit erfahrenen Managementressourcen, einer Zwischenfinanzierung oder der Übernahme der Betreuung von technischen Systemen sehr schnell reagieren und notwendige Entscheidungen herbeiführen. Durch dieses rasche Eingreifen kann ein junges Unternehmen wieder auf den Erfolgspfad zurückkehren und die Gefahr eines Gesamtverlustes der Investition ist gebannt.

Auch bei weiteren Finanzierungsrunden, bei denen bspw. Zweifel bestehen, ob das Gründerteam auch den nächsten Entwicklungsschritt bewältigen kann, wird m.partners gerne als Sparringspartner ins Boot geholt, zwischen den Anteilseignern zu vermitteln und strukturiert neue Lösungen herbeizuführen, das weitere Wachstum erfolgreich zu begleiten.

4. Sie brauchen Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung Ihrer eigenen Strategie?

Neben der Betreuung von Beteiligungen bietet m.partners auch klassische Consulting-Leistungen an: So wird beispielsweise derzeit eine Beteiligungsgesellschaft restrukturiert, um diese für einen Gang an die Börse vorzubereiten.

m.partners ist rein beratend auf Honorarbasis tätig, bspw. Beteiligungsgesellschaften mit einer technischen Due Diligence, einer Managementbewertung oder einer Transformationsbegleitung zu unterstützen.

Case Studies

Anbieter von KI-basierten Lösungen für Telekommunikationsnetzbetreiber (Bristol, U.K.)

Phase 1: Finanzielle Beteiligung bei Gründung und in der Wachstumsphase

Phase 2: Berufung zum Aufsichtsrat zur Entwicklung einer Neuausrichtungsstrategie nach anfänglichen Wachstumsproblemen und einer unmittelbaren Insolvenzgefahr

Phase 3: Übernahme einer Interims-Managementfunktion zur Umsetzung der neuen (OEM-) Strategie (Turnaround)

Phase 4: Entwicklung einer Exit-Strategie bei einer Bewertung von knapp unterhalb € 50 M

Anbieter einer Vermittlungs-Plattform im Mobilitätssektor (Sachsen-Anhalt, D)

Ausgangslage: Alt-Gesellschafter sucht Exit od Co-Investoren für ein stagnierendes Start-Up

Phase 1: Coaching zur Neuausrichtung (Standortverlegung, Strategiewechsel)

Phase 2: Zwischenfinanzierung zur Investorensuche

Phase 3: Co-Invest zur Finanzierung über öffentliche Hand

Phase 4: Neuentwicklung der technischen Plattform

Anbieter von Energiespeicherlösungen (Hessen, D)

Phase 1: Mentoring des Gründerteams vor und während der Gründungsphase

Phase 2: Unterstützung der Start-Up Phase als Beiratsmitglied

Phase 3: Vermittlung von Zwischenfinanzierungen für die Investorensuche

Phase 4: Erstfinanzierungsrunde bei einer Bewertung >€ 5 Mio., eigene Beteiligung als Voraussetzung einer Beteiligung der öffentlichen Hand.

Social Community Lösung im kommunalen sowie Pflegebereich (Nürnberg, D)

Phase 1:

Konzepterstellung und Geschäftsmodell

Phase 2:

Partnerauswahl zur Bildung eines validen Eco-Systems

Phase 3:

Projektfinanzierung

Management

m.partners ist ein Tochterunternehmen der Familienholding Maffei & Co. in München (www.maffei.biz). Wolrad Claudy ist Vertreter einer der beiden strategischen Eigentümerfamilien:

Wolrad Claudy

geb. 1963, verh. 2 Kinder, Dipl.-Phys.

>20 Jahre IKT-Berufserfahrung im Vertriebs- Marketing- und Kundensupport-Management;

>12 Jahre Mitglied der Geschäftsleitung bei börsennotierten US-Technologie-Unternehmen;

Personal- und Profit-/Loss-Verantwortung für 170 Mitarbeiter und € 500 Mio. Umsatz;

Branchen-Expertise in IKT, Cleantech und Energiewirtschaft;

Aufsichtsratsmandate in verschiedenen EU-Ländern;

leitende Positionen bei Growth.Partners e.V. sowie Münchner Kreis e.V.;

Hochschuldozent und High Performance Coach.

m.partners GmbH
Nymphenburger Str. 29
80335 München

T +49(0)89 - 38012639-0
F +49(0)89 - 38012639-9

www.m.partners

info@m.partners

Amtsgericht München, HRB 250596

Geschäftsführer und ViSdP: Wolrad Claudy