

# Editorial

## Gründerzeit



Markus Hofelich, Redaktionsleiter der Sonderausgabe „Start-up 2008“

Mit einem Plus von 40% am ersten Handelstag gelang der Solarfirma Centrotherm Photovoltaics Mitte Oktober – kurz vor Redaktionsschluss dieser Ausgabe – ein exzellenter Börsenstart. Das fulminante IPO der Solarfirma aus Blaubeuren steht jedoch nicht nur für sich selbst. Es ist vielmehr ein weiteres Symbol für den herausragenden Erfolg deutscher Firmen in der Zukunftsbranche Cleantech.

In diesem Hightech-Sektor, der neben Solar-, Windenergie und Bio-brennstoffen auch Themen wie Wasseraufbereitung und Recycling umfasst, hat Deutschland in den vergangenen Jahren einen enormen Aufschwung erlebt – gerade auch mit neugegründeten Unternehmen. Deutsche Start-ups aus dem Wind- und Sonnenenergiesektor haben sich binnen weniger Jahre an die Weltspitze katapultiert.

Das Beispiel Cleantech zeigt eindrucksvoll, dass Deutschland in der Lage ist, aus dem Zusammenspiel von Technologie-Know-how, visionären Unternehmensgründern und erfahrenen Venture Capitalisten innerhalb nur weniger Jahre Zukunftsfirmen von Weltrang zu schaffen.

Generell hat Deutschland bei den Gründungsaktivitäten jedoch noch Nachholbedarf. Zwar verfügt das Land der Dichter und Denker aufgrund seiner wissenschaftlichen

Spitzenleistungen und herausragenden Forschungsinstitute über hohes Potenzial. Bei der Überführung des Wissens in absatzstarke Produkte hinkt Deutschland allerdings im internationalen Vergleich vielfach hinterher. Dennoch gab es in den vergangenen Jahren wichtige Veränderungen, die Grund zur Hoffnung geben.

Zum einen wird die Infrastruktur für Gründer immer besser: Immer mehr Businessplanwettbewerbe helfen bei der Umsetzung von Ideen in Geschäftsmodelle, Technologie- und Gründerzentren entwickeln sich zu wahren Brutstätten für Start-ups und regionale Gründerinitiativen treiben immer professioneller den Strukturwandel voran und fördern die Gründung innovativer Start-ups. Auch konnte der Finanzierungsengpass in der frühen Unternehmensphase durch die Aktivitäten von KfW und High-Tech Gründerfonds entschärft werden.

Zum anderen gelten immer mehr jüngere Serial Entrepreneure und Business Angels als Hoffnungsträger, die nach angelsächsischem Vorbild in Deutschland aktiv sind: erfolgreiche Gründer, die in den letzten Jahren durch den Verkauf ihrer Unternehmen viel Geld verdient haben und sich heute sehr aktiv an Start-ups beteiligen. Mit Kapital, Erfahrung und Kontakten beschleunigen sie wie Katalysatoren das Wachstum junger Firmen.

Damit sich diese Potenziale weiter entfalten können, gilt es für die Politik, günstige Rahmenbedingungen für Gründer und deren Financiers zu schaffen, da gerade von jungen Hightech-Unternehmen entscheidende Impulse für die Zukunft ausgehen. Letztlich schaffen sie mit neuen Arbeitsplätzen in innovativen Sektoren schlüssig und einfach die Jobs von morgen.

„Entrepreneurship ist im Kern ein kreativer Akt, etwas Neues praktisch aus dem Nichts entstehen zu lassen“, sagt US-Entrepreneurship-Experte Prof. Jeffry Timmons. Potenziellen Gründern bei diesem kreativen Akt zu helfen, das nötige Rüstzeug an die Hand zu geben, um ihre Forschungsergebnisse und Ideen in Geschäftsmodellen und Start-ups umzusetzen, ist das Ziel der vorliegenden Sonderausgabe.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine Gewinn bringende, inspirierende Lektüre und freue mich auf Ihr Feedback!

Markus Hofelich  
markus.hofelich@vc-magazin.de

## 3 Editorial

### Einführung

#### 6 „Stat endlos grübeln, einfach machen!“

Interview mit Lars Hinrichs, Gründer und CEO, Xing AG

#### 10 Entrepreneurship versus Business Administration

Die Notwendigkeit und Chance der Arbeitsteilung  
Prof. Günter Faltin,  
Freie Universität Berlin

#### 14 „Conergy zeigt, dass Success Stories auch in Deutschland möglich sind“

Interview mit Alec Rauschenbusch, Geschäftsführer, Grazia Equity GmbH

#### 16 Die polygamen Unternehmer

Serial Entrepreneurs verhelfen der Gründerszene zu neuem Glanz  
Peter B. Záboj, INSEAD

#### 20 „Unternehmerisches Geld für Unternehmer“

Interview mit Dr. Cornelius Boersch, Managing Partner, Mountain Partners AG

### Gründerklima & Studien

#### 22 Merkmale des Gründungsgeschehens in Deutschland

Ein internationaler Vergleich auf Basis des Global Entrepreneurship Monitor (GEM)  
Prof. Dr. Rolf Sternberg,  
Universität Hannover

#### 26 Es besteht noch Nachholbedarf

Finanzierungssituation junger Hightech-Unternehmen in Deutschland

Dr. Helmut Fryges,  
Dr. Sandra Gottschalk, ZEW

#### 28 Qualität statt Quantität

Nicht jede Gründung ist sinnvoll

Dr. Peter Terhart, S-Refit

#### 30 Entrepreneurship-Ausbildung im deutschsprachigen Europa

Es gibt mehr als gedacht

Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner,  
Svenja Jarchow, TU München

#### 36 Weltweite Entrepreneurship-Ausbildung

Globale Unterschiede und Erfolgsfaktoren

Prof. Dr. Peter Russo, Strascheg Center for Entrepreneurship



Lars Hinrichs, Gründer und CEO, Xing AG



Alec Rauschenbusch, Geschäftsführer, Grazia Equity GmbH

Die Xing AG gilt als Success Story im Web 2.0. Beim Börsengang am 7. Dezember 2006 konnte das Unternehmen rund 35,7 Mio. Euro einwerben. Derzeit verwalteten und erweiterten rund 2,7 Mio. Geschäftsleute ihre Kontakte über diese Business- und Karriereplattform. Im Interview spricht Lars Hinrichs, Gründer und CEO der Xing AG, über Gründung und Finanzierung der Business Networking-Plattform sowie seine wichtigsten Lehren aus dem Scheitern eines früheren Unternehmens. Seiten 6-8.

Vor nur acht Jahren wurde die Conergy AG in einem Wohnzimmer gegründet, heute ist sie Europas führendes Solarunternehmen, das 2006 einen Umsatz von 750 Mio. Euro erwirtschaftete und dieses Jahr die 1 Mrd.-Euro-Grenze anpeilt. Alec Rauschenbusch – Gründer und Geschäftsführer von Grazia Equity – ist Investor der ersten Stunde. Im Interview spricht er über den Aufbau einer 1-Mrd.-Euro-Firma, die Rolle staatlicher Subventionen bei Erneuerbaren Energien und den Mehrwert von VC-Investoren. Seiten 14-15.

#### 38 Wertsteigerung durch Wachstum und Innovation

Vom Start-up zum etablierten Unternehmen  
Michael Lewrick,  
Napier University in Edinburgh  
Werner Arndt, Münchener Business Plan Wettbewerb

### Know-how

#### 40 Worauf Kapitalgeber wirklich achten

Eine intelligente Geschäftsidee, ein ausgereifter Businessplan – und das gewisse Etwas

Frank Böhnke,  
Wellington Partners

#### 42 „Red Flags“

Frühindikatoren für den späteren Erfolg oder Misserfolg eines Start-ups

Dr. Michael Brandkamp.

Dr. Alex von Frankenberg,  
High-Tech Gründerfonds

#### 46 Gründung leicht(er) gemacht

Die GmbH nach der Reform 2008

Nicolas Gabrysch, Carsten Schneider, LL.M., Osborne Clarke

#### 48 Langfristige Unternehmenssicherung

Risikomanagement braucht Expertenrat

#### 49 „Unternehmer sollten sehr genau prüfen, welche Risikoabsicherung speziell für ihre Geschäftstätigkeit sinnvoll ist“

Interview mit Joachim Klinger, Gebietsdirektionsleiter bei der HDI-Gerling Vertrieb Firmen und Privat AG, Köln  
In drei Minuten vom Investor zum Fan

Was Start-ups bei Präsentationen vor Investoren zu Stimme und Körpersprache wissen sollten

Paul Johannes Baumgartner,  
Antenne Bayern

#### 52 Professionelles Personalmanagement

Heute schon die Weichen für morgen stellen!

Katharina Oberschelp,  
Dr. Susanne Seffner, promotus

#### 54 Krise des Patentsystems

Steigende Zahl von Anmeldungen bei sinkender Qualität

Prof. Dietmar Harhoff, Ph.D.,  
INNO-tec

### Cleantech & Web 2.0

#### 56 Boomssektor Erneuerbare Energien

Weiteres Wachstumspotenzial  
Dr. Pablo Fetter,  
Neuhaus Partners