

VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

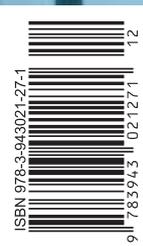


SONDERAUSGABE

Tech-Guide 2012

8. Jahrgang

Innovation & Finanzierung



powered by





Hier
drin:
Fördermittel
der NRW.BANK

Wir stärken Ihr Eigenkapital.



Business Angels, Seed- und Venture-Kapital sowie klassische Eigenkapitalfinanzierungen: So stärken wir Ihr Eigenkapital. Damit erhalten Sie günstigere Konditionen für Finanzierungen, verbessern Ihre Wettbewerbsfähigkeit und diskutieren mit kompetenten Partnern über geeignete Finanzierungsmaßnahmen – zum Beispiel für die Entwicklung marktfähiger Lösungen für mehr Energieeffizienz.

Fragen Sie uns: Tel. 0211 91741-1421.

www.nrwbank.de

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

„The geek shall inherit the world“ sang vor ein paar Jahren die deutsche Band „Wir sind Helden“. Die Computer-Freaks, so scheint es heute, werden unsere Welt nicht erben – sie sind gerade dabei, sie ganz wesentlich mitzugestalten. Soziale Netzwerke, mobiles Internet, Cloud Computing oder Web-TV – wir könnten uns heute ein Leben gar nicht mehr vorstellen ohne die zahlreichen Innovationen, mit denen Hardware-Entwickler und Online-Designer in den vergangenen nicht einmal zehn Jahren weltweit eine Revolution ausgelöst haben. Das Wort Geek klingt da gar nicht mehr abwertend, im Gegenteil ist es zu einer Wertschätzung kluger Köpfe geworden, die unablässig an ihren Ideen tüfteln. Schließlich kann man auch Apple-Gigant Steve Jobs und Facebook-Gründer Mark Zuckerberg gestrost dazu zählen.

Doch nicht nur im Internetbereich, auch in anderen Technologiefeldern werden Ideen verwirklicht, die unser Leben in den kommenden Jahren verändern werden: Elektroautos und interaktives Car-sharing werden unsere Fortbewegung revolutionieren, neu entwickelte Medikamente und Therapieformen unsere Lebensqualität im Alter verbessern. Und über intelligente Netzwerksysteme werden wir, wenn der Feierabend sich nähert, vom Büro aus die Heizung in unseren Wohnzimmern schon einmal andrehen. Hinter all diesen Entwicklungen stecken Forscher und Tüftler, die oftmals gegen Vorbehalte aus ihrem engeren Umfeld und gegen gesellschaftliche Konventionen an ihren Visionen festhalten und sie in handfeste Produkte umsetzen.

Den technologischen Innovationen aus Bereichen wie Internet, Medizintechnik, Energie und Umwelt oder Mobilität widmet



Susanne Gläser,
Redaktionsleiterin

das Team des VentureCapital Magazins jährlich die vorliegende Sonderausgabe „Tech-Guide“. Was sind die neuesten Trends im Software-Bereich? Wie sieht die Stadt der Zukunft aus? Und wo stößt die Biotechnologie an ihre moralischen Grenzen? Wir legen den Finger auf den Puls der Tech-Branche und haben zahlreiche Stimmen aus einer Vielzahl von Sektoren eingesammelt, um ein aktuelles Bild zu zeichnen. Im Mittelpunkt steht wie immer die Frage: Wie kann die Entwicklung von Innovationen finanziert werden? Venture Capital ist hierzulande nämlich ein knappes Gut, dennoch stehen die Chancen für findige Gründer nicht schlecht, Investoren für ihre Projekte zu gewinnen. Tipps und Tricks dazu finden Sie in dieser Ausgabe. ■

Ich wünsche Ihnen eine gewinnbringende Lektüre.

S. Gläser
susanne.glaeser@vc-magazin.de



THE FINANCING SPECIALIST

ADVISORY | STRUCTURING | PLACEMENT

- Equity Capital
 - Pre-IPO-financing
 - Public
- Debt Capital
 - Short term
 - Long term
 - Hybrid

FCF is a Corporate Financing specialist arranging, structuring and placing equity and debt capital for private and listed small-/midcap companies. We provide our clients with growth-financing, acquisition-financing and/or refinancing advice and services, supporting them in implementing an effective and capital market oriented capital structure while reducing the dependency on bank financing.

Selected Transactions (2010/2012):

<p>Capital Increase & Restructure</p> <p>Comsa GmbH 7.4 M€ million June 2012</p>	<p>Capital Increase & Restructure</p> <p>WALZ GmbH 14 M€ million April 2012</p>	<p>Capital Increase</p> <p>Geo-TV Energy Technologies GmbH 4 M€ million March 2012</p>
<p>Electrodrive</p> <p>Riser 3D Services GmbH 1.3 M€ million January 2012</p>	<p>Private Debt Placement</p> <p>Banner Automotive AG 0.8 M€ million December 2011</p>	<p>Financial Advisory</p> <p>Agropolis 4770 Group B.V. 1.4 M€ million December 2011</p>
<p>Equity Private Placement</p> <p>Hess AG 1.1 M€ million November 2011</p>	<p>Private Debt Placement</p> <p>WALZ GmbH 14 M€ million November 2011</p>	<p>Electrodrive</p> <p>Riser 3D Services GmbH 1.3 M€ million April 2011</p>
<p>Electrodrive</p> <p>WALZ GmbH 14 M€ million November 2011</p>	<p>Debt Financing</p> <p>WALZ GmbH 14 M€ million November 2011</p>	<p>Refinancing</p> <p>DBH GmbH 1.1 M€ million May 2011</p>

3 Editorial

Finanzierung

- 6 Besser als sein Ruf**
Der Venture Capital-Markt in Deutschland bietet Tech-Start-ups gute Chancen
- 10 Go for it!**
Acht Trends, die kapitalsuchende Start-ups im Auge behalten sollten
Götz Hoyer, FHP Private Equity Consultants
- 12 Vorstoß privater Investoren, kleinteiligere Finanzierung**
Am ERP-Startfonds lassen sich Veränderungen des Marktumfelds erkennen
Michael Steinmetzer, KfW Bankengruppe
- 14 Gemeinsam in die Zukunft**
Corporate Venture Capital ebnet neuen Technologien den Weg
- 18 „Wir wollen ein Signal für den Chemiesektor setzen“**
Interview mit Dr. Andreas Jerschensky, Altana, Dr. Claus Hackmann, BASF, Bernhard Mohr, Evonik, sowie Marco Winzer und Ron Winkler, High-Tech Gründerfonds
- 20 Spagat zwischen individueller Betreuung und Standardisierung**
Prozessstandards im Beteiligungsgeschäft
Benjamin Iber, EnjoyVenture
- 22 Klarer Informationsvorsprung**
Mit fundierten Marktanalysen Venture Capital finden und binden
Edmund Hain, MarComSo
- 24 Mehr als nur ein Modewort**
Wie nachhaltige Finanzierungs-konzepte in Zukunft aussehen könnten
Steffen Gasior, Bürgschaftsbank und Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg, Frank Andreas Schittenhelm, Hochschule Nürtingen-Geislingen

Patente & Lizenzen

- 26 Die Politik ist gefragt**
Internationale Schutzrechtsstatistik alarmiert
Paul-Alexander Wacker, Kuhnen & Wacker

28 Innovationen heben und schützen

Technologietransfer schafft Wettbewerbsvorteile
Prof. Dr. Udo Wupperfeld, Michael See, Steinbeis-Transferzentrum Technologiebewertung und Innovationsberatung (TIB)

Technologietransfer

- 30 Starthilfe für Techies**
Vielfältige Förderung von Technologietransfer in Deutschland
- 32 „Der Businessplan ist bei Exist von Beginn an ein zentrales Thema“**
Interview mit Dietrich Hoffmann, Leiter des Fachbereichs Unternehmensgründung, Projektträger Jülich
- 34 Individuelle Starthilfe**
Technologie- und Gründerzentren befördern den Weg in die Selbstständigkeit
- 36 „Für jeden haben wir ein maßgeschneidertes Paket“**
Interview mit Michael Hanf, Geschäftsführer der TechnologieZentrum Ludwigshafen am Rhein GmbH

Biotechnologie

- 38 Der Weg ist das Ziel**
Positive Signale in der Biotechnologie
- 39 Sentiment-Umfrage**
Der Sektor Biotechnologie aus Investorensicht
- 41 „Partnering und Business Angels sind erfolgversprechender als Venture Capital“**
Interview mit Dr. Peter Hanns Zobel, Geschäftsführer, IZB GmbH
- 42 „Die Finanzierungssituation im Biotechbereich wird sich bessern“**
Interview mit Dr. Matthias Kromayer und Matthias Guth, MIG Verwaltungs AG
- 44 Case Study**
Mit Nano-Peptid gegen Lungenödeme
Apeptico GmbH: Linderung für Schwer Kranke



6 Besser als sein Ruf

Der Venture Capital-Markt in Deutschland bietet Tech-Start-ups gute Chancen

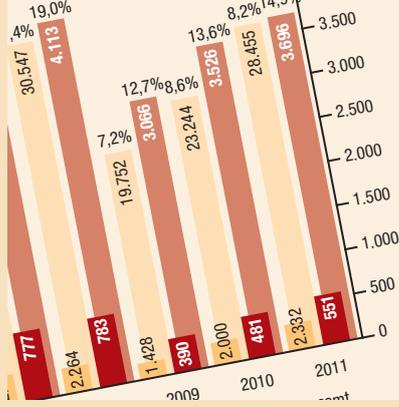
Die Finanzierungssituation junger Tech-Unternehmen könnte unterschiedlicher nicht sein: Cleantech- und Internet-Start-ups freuen sich über die große Investitionsbereitschaft von Venture Capitalisten, die Aussichten für Life Sciences-Unternehmen sind seit Jahren eher mau. Neue Fondsclosings und einige lukrative Exits machen dennoch Hoffnung.

Medizintechnik

- 46 In der Kostenfalle**
Medizintechnische Innovationen sind gefragt, aber teuer
- 47 Sentiment-Umfrage**
Der Sektor Medizintechnik aus Investorensicht
- 50 Rettender Anker für volatile Industrien**
Expansion in die Medizintechnik kann Unternehmen dauerhaft nützen
Dr. Jörn Leewe, Novumed
- 52 Case Study**
Im richtigen Takt
Vimecon entwickelt innovativen Herzkatheter

Energie & Umwelt

- 54 Die Vorreiterrolle stärken**
Investoren sehen viele Chancen für Cleantech in Deutschland
- 55 Sentiment-Umfrage**
Der Sektor Energie und Umwelt aus Investorensicht



14 Gemeinsam in die Zukunft

Corporate Venture Capital ebnet neuen Technologien den Weg

Immer häufiger unterstützen Risikokapitalgesellschaften großer Konzerne ihre Muttergesellschaften bei der Suche nach Innovationen. Sie bringen damit auch frischen Wind in den Markt für Venture Capital und beschleunigen die Entwicklung neuer Ideen bis zur Marktreife.

58 Smarte Zukunft für Energienetze

Smart Grids bieten neue Märkte und eröffnen Chancen für innovative Produktideen
Dr. Thomas Goette, GreenPocket

60 Case Study Mehr Klimaschutz durch Erdwärme

Geo-En nutzt umweltfreundliche Geothermie auf kleinstem Raum

Mobilität

62 Da bewegt sich was

Gründer und Investoren arbeiten an den Mobilitätskonzepten der Zukunft

63 Sentiment-Umfrage

Der Sektor Mobilität aus Investorensicht

66 Auf neuen Wegen mobil

Unternehmen und Investoren müssen bei Mobilitätskonzepten umdenken

68 Case Study Mobiler Alleskönner

Innovative Mobility: Ökonomie des E-Motors voll ausschöpfen

69 Innovative Ideen, Internationale Investoren

Viertes Investforum am 12. und 13. September

Internet

70 Hoffnung auf ein deutsches Facebook

Die deutsche Internetszene lockt Investoren aus der ganzen Welt

71 Sentiment-Umfrage

Die Internetbranche aus Expertensicht

74 Das große Spiel um den Erfolg

Die dynamische Games-Branche bietet interessante Chancen für Investoren
Michael Reul, iVentureCapital

76 Case Study Web-TV statt Hitparade

Tape.tv AG: Personalisiertes Fernsehen

IT & Software

78 Wolkige Services

Die Software-Branche profitiert von den jüngsten Web-Revolutionen

79 Sentiment-Umfrage

IT & Software-Technologien aus Investorensicht

82 „Es gibt jede Menge Spielplätze“

Interview mit Dr. Bernd Geiger, Managing General Partner, Triangle Venture Capital Group

84 Case Study Die akustische Visitenkarte

Die HiProCall GmbH schließt eine Lücke in der Corporate Identity-Kette

Service

86 Sponsoren der Sonderausgabe im Portrait

89 Events

90 Inserentenverzeichnis/ Impressum

Gehen Sie nicht blind in Transaktionen.



Gewinnen Sie den Durchblick.



Kaufmann Lutz ist Ihr zuverlässiger Partner in allen Fragen rund um Venture Capital, Private Equity und M&A. Lernen Sie uns kennen.

Kaufmann Lutz
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Rechtsanwälte | Wirtschaftsprüfer |
Steuerberater
München | Hamburg
www.kaufmannlutz.com

Besser als sein Ruf

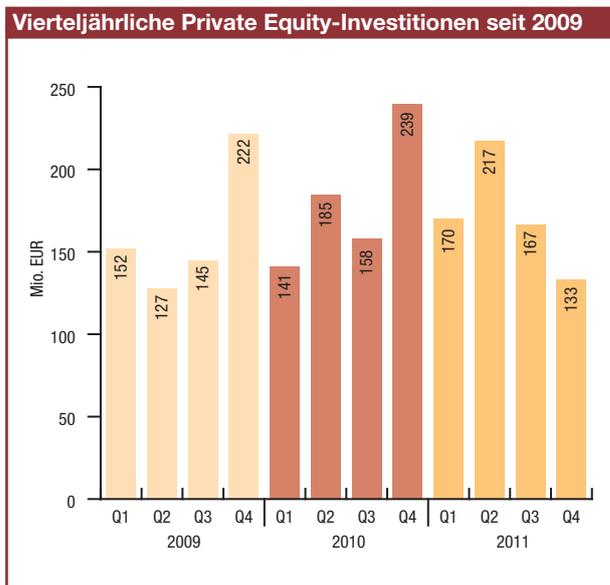
Der Venture Capital-Markt in Deutschland bietet Tech-Start-ups gute Chancen

Foto: PantherMedia/Andres Rodriguez

Die Finanzierungssituation junger deutschsprachiger Technologieunternehmen könnte unterschiedlicher nicht sein: Während sich Cleantech- und Internet-Start-ups über die große Investitionsbereitschaft von Venture Capitalisten freuen können, sind die Aussichten von Life Sciences-Unternehmen auf eine Beteiligungsrunde seit Jahren eher mau. Zudem stagnierten die Frühphaseninvestments hierzulande auch im ersten Quartal 2012 erneut. Neue Fondsclosings und einige lukrative Exits machen dennoch Hoffnung.

Betrübende Statistik

Die blanken Zahlen sprechen seit Jahren eine beunruhigende Sprache: Das Volumen aller Venture Capital-Investitionen in Deutschland hat sich seit 2009 bei rund 700 Mio. EUR im Jahr eingependelt. Gegenüber einem



Quelle: BVK

Gesamtvolumen von Unternehmensbeteiligungen über alle Phasen hinweg von knapp 6 Mrd. EUR wie im Vorjahr sind die Ergebnisse enttäuschend. Und auch im ersten Quartal 2012 machten die Frühphaseninvestments in Höhe von 133 Mio. EUR – keine Steigerung im Vergleich zum Vorquartal – erneut nur 20% aller Beteiligungsdeals hierzulande aus. „Wir sehen hier seit Jahren ein extrem niedriges Niveau von Venture Capital-Investitionen. Das ist bedauerlich für den Standort Deutschland“, kommentiert Dr. Paul-Josef Patt, Managing Partner des Venture Capital-Investors eCapital entrepreneurial partners.

Highflyer und Insider

Doch die Stimmung ist nicht in allen Branchen derart trüb: Gerade in den Bereichen Internet, Software und Cleantech ziehen neue Geschäftsmodelle, technische Errungenschaften und die politisch gewollte Energiewende Investoren an. Laut VC-Panel der Beratungsgesellschaft FHP Private Equity Consultants sind im ersten Quartal 2012 13% aller Beteiligungen Internet-Start-ups gewesen, 16% waren Software-Unternehmen, und der Cleantech-Sektor lag zum ersten Mal mit 21% auf Platz eins. FHP zählt insgesamt 109 Beteiligungen mit einem Volumen von 63 Mio. EUR. „In den Bereichen Cleantech und Internet sehen wir die meiste Bewegung“, beobachtet auch Patt. „Andere Branchen sind eher etwas für Insider.“ Zu diesen Insidern gehört auch eCapital. Patt macht deutlich: „Wir sind davon überzeugt, dass auch in anderen Branchen wie beispielsweise Hochtechnologie oder optische Technologien Top-Renditen erzielt werden können.“



Dr. Paul-Josef Patt, eCapital entrepreneurial partners

Öffentliche Fonds springen in die Bresche

Davon zeigen sich immer mehr neue Investoren ebenfalls überzeugt: Family Offices und Business Angels tummeln sich heute vermehrt unter den Frühphasenfinanzierern und wagen auch langfristige Investments mit hohem Kapitaleinsatz, wie sie z.B. in der Biotechnologiebranche üblich sind, vor denen die klassischen Venture Capital-Gesellschaften aber zuletzt immer häufiger zurückschrecken. Und auch die öffentliche Hand kommt Jungunternehmern immer stärker zu Hilfe: Der High-Tech Gründerfonds, der Kapital des Bundes und von deutschen Industriekonzernen investiert, konnte im Frühjahr einen zweiten Fonds mit knapp 300 Mio. EUR Volumen auflegen. Der Europäische Investitionsfonds EIF launchte vor Kurzem den European Angels Fund, ein Koinvestitionsfonds, der Business Angels-Beteiligungen mit 50% der Gesamtinvestition begleitet. Daneben gibt es zahlreiche regionale Initiativen, u.a. können sich Aachener Gründer über die zweite Generation des Seed Fonds für die Region Aachen freuen, in den u.a. die Förderbank NRW.Bank investiert hat.

Emanzipierte Gründerszene

„Wir haben heute eine sehr funktionsfähige Seed- und Funding-Infrastruktur“, lobt Dr. Hendrik Brandis, Partner von Earlybird Venture Capital. Earlybird gelang im Frühjahr ein erstes Closing des vierten Fonds bei 100 Mio. USD, in der Branche wurde die Meldung als Zeichen gewertet, dass auch die institutionellen Investoren nach wie vor an Venture Capital glauben. Besonders in Berlin macht Brandis ein lebendiges Umfeld aus. „Die deutsche Gründerszene hat sich massiv belebt“, stellt Brandis fest und betont: „Vor allem hat sie sich von den USA emanzipiert.“ Hätten früher vor allem Klone amerikanischer Geschäftsmodelle gerade im Internetbereich die hiesige Start-up-Welt dominiert, seien inzwischen eigene, „echte“ Innovationen auf dem Vormarsch, sodass in Fällen wie dem Musikdienst spotify oder der Carsharing-Plattform Carpooling mittlerweile die amerikanischen Gründer und Investoren nach Europa schielten. „Aus der Einbahnstraße ist eine Zweibahnstraße geworden“, freut sich Brandis.



Dr. Hendrik Brandis,
Earlybird Venture Capital

Spezialfall Inkubator

Zum neuen Internetboom haben auch Investoren beigetragen, die erst vor Kurzem auf den Plan getreten sind: Inkubatoren wie Rocket Internet, Hanse Ventures oder Team Europe lassen das klassische Venture Capital-Modell links liegen und setzen stattdessen auf andere Faktoren: Mit wenig Startkapital wird gleichzeitig eine ganze Reihe von Ideen verfolgt. Die Teams und Gründer, die an Bord geholt werden, können die Infrastruktur des Inkubators nutzen, um die Unternehmen sehr schnell groß zu machen – andernfalls werden die Vorhaben auch sehr schnell wieder begraben. „Es ist beeindruckend, in welchem Tempo die Inkubatoren Start-ups über einen industrialisierten ▶

Der „Tech-Guide 2012“ entstand mit freundlicher Unterstützung von:



Venture Capital-Investoren in Deutschland mit > 250 Mio. EUR Fondsvolumen

Gesellschaft	Standort	Investitionsvolumen	Internet
Earlybird Venture Capital	Berlin/München	1,0-12,0 Mio. EUR	www.earlybird.com
Gimv	München	k.A.	www.gimv.com
GoodVent Beteiligungsmanagement	Magdeburg	0,5-5,0 Mio. EUR	www.goodvent.net
High-Tech Gründerfonds	Bonn	0,5-2,0	www.high-tech-gruenderfonds.de
KfW Bankengruppe via ERP-Startfonds	Bonn	bis 0,6Mio. EUR	www.kfw.de
MIG	München	1,0-15,0 Mio. EUR	www.mig.ag
TVM Capital	München	k.A.	www.tvm-capital.com
Wellington Partners	München	1,0-25,0 Mio. EUR	www.wellington-partners.com

Quelle: FHP, Corporate Finance & Private Equity Guide 2012, eigene Recherche

Roll-up großziehen“, sagt auch der Venture Capitalist Brandis. Allerdings schränkt er ein: „Dieses Modell ist ein Spezialmodell. Es kann nur innerhalb eines sehr schmalen Bereichs erfolgreich sein. Das klassische Venture Capital-Modell kann es nicht ersetzen.“ Zumal die Zahl weißer Flecken, an denen die Ideen der Inkubatoren noch ansetzen können, immer geringer wird, wie Brandis ergänzt.

Fehlende Exit-Perspektiven

Was für den Internetbereich gilt, ist auch in anderen Branchen zu beobachten: Das Bewertungsniveau ist insgesamt eher hoch – was Investoren teilweise von Beteiligungen abhält. „Gründer sind oft von ihren Technologien und Geschäftsmodellen so begeistert, dass sie sehr hohe Preise aufrufen. Die können oder wollen Investoren nicht immer bedienen“, beobachtet Patt von eCapital. Denn hohe Preise müssen durch lukrative Exit-Chancen gerechtfertigt werden, und hier sind die Aussichten im Moment nicht immer rosig. Die Ungewissheit an den Kapitalmärkten

ein Börsengang versperrt – für einen Trade Sale ist das Unternehmen nach Meinung von Experten jedoch mittlerweile zu groß und zu teuer.

„Viel Potenzial verschenkt“

Erfolgsbeispiele kamen zuletzt hingegen aus den Life Sciences: Der Wirkstoffentwickler Evotec hat im Februar das Biotechnologie-Unternehmen Kinaxo übernommen. Insgesamt rund 15 Mio. EUR fließen an die Investorengruppe aus High-Tech Gründerfonds, KfW und anderen. Aufhorchen ließ zuletzt auch der Exit von CorImmuno: Der Pharmakonzern Johnson & Johnson hat das Unternehmen von den Investoren MIG, Bayern Kapital, KfW und High-Tech Gründerfonds übernommen und zahlt verschiedenen Berichten zufolge 100 Mio. USD dafür. Solche Verkäufe zeigen, dass sich auch langfristige und kapitalintensive Investments lohnen können. Insgesamt könnte sich die hiesige Venture Capital-Szene ruhig mehr zutrauen, findet Investor Patt: „Wir denken hier in Europa immer

noch nicht groß genug. Die Branche agiert sehr vorsichtig und zurückhaltend – da wird leider viel Potenzial verschenkt.“

Fazit:

Technologiegründern fällt die Suche nach Beteiligungskapital nach wie vor nicht leicht – allerdings sind die Hürden nicht unüberwindbar. Zahlreiche neue Fonds sind zuletzt gestartet, neue Finanzierungsmodelle und neue Player haben den Markt bereichert. Bei wirklich aussichtsreichen Geschäftskonzepten sollte es auch in Zukunft keine Schwierigkeiten geben, Investoren von sich zu begeistern. ■

susanne.glaeser@
vc-magazin.de

Neue Fonds aus der DACH-Region mit Fokus auf Technologie-Investments seit Januar 2012

Fonds	Fokus	Volumen	Status
b-to-v Entrepreneurial Growth II	Start-up, Mittelstand und Special Opportunities	28,6 Mio. EUR	Final Closing
DDC Ventures	pharmazeutische Projekte in der Frühphase	100 Mio. EUR	Ankündigung
Earlybird IV	Early Stage	100 Mio. USD	First Closing
EMBL Technology Fund II	Life Sciences-Unternehmen in der Early Stage-Phase	40 Mio. EUR	First Closing
eVenture Capital Partners 1	E-Commerce-Start-ups in Russland	100 Mio. USD	Ankündigung
Shortcut Ventures	mobile, internetbasierte Geschäftsmodelle, Games und Social Media	mittlerer zweistelliger Millionenbetrag	Final Closing
FS VenCube	Gründungsprojekte aus der Frankfurt School of Finance and Management	1 Mio. EUR	Final Closing
HBM Biocapital II	Healthcare	90 Mio. EUR	First Closing
High-Tech Gründerfonds II	Hightech-Start-ups in Deutschland	291 Mio. EUR	Aufstockung nach First Closing
Index Life VI	Life Sciences	150 Mio. EUR	Final Closing
OP Ventures Growth/OP Ventures Global/OP Ventures Early Stage	Digitale Wirtschaft	insgesamt 300 Mio. EUR	Final Closing
Partech International VI	Internet-Start-ups in Europa und dem Silicon Valley	100 Mio. EUR	First Closing
Seed Fonds II für die Region Aachen	Start-ups in der Region Aachen	10,3 Mio. EUR	Final Closing
University Ventures Fund I	Bildungsinvestments in Europa und den USA	100 Mio. EUR	Final Closing

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins, kein Anspruch auf Vollständigkeit



CORPORATE FINANCE PARTNERS

Mergers & Acquisitions

Sector Focus on
TMT, INTERNET AND LIFE SCIENCES



Trade Sale
to



Adviser to the Founder of BillSAFE GmbH



CORPORATE FINANCE PARTNERS
DECEMBER 2011

TRADE SALE
Client: BillSAFE
Sector: Online Payment Provider



Trade Sale
to



Adviser to the Shareholders of smartclip Holding AG



CORPORATE FINANCE PARTNERS
NOVEMBER 2011

TRADE SALE
Client: smartclip
Sector: Online Video Advertising



Sale of
61.59%
to

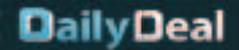


Adviser to the Shareholders of hotel.de AG



CORPORATE FINANCE PARTNERS
OCTOBER 2011

SALE of 61,6 %
Client: Founding Shareholders of
hotel.de
Sector: Online Travel



Trade Sale
to



Adviser to the Shareholders of DailyDeal GmbH



CORPORATE FINANCE PARTNERS
SEPTEMBER 2011

TRADE SALE
Client: DailyDeal
Sector: Internet/Couponsing



Trade Sale
to



Adviser to Nextag, Inc.



CORPORATE FINANCE PARTNERS
JUNE 2011

TRADE SALE
Client: Nextag
Sector: Internet/Price Comparison
Service



Trade Sale
to



Adviser to Ensogo Inc. and its Shareholders



CORPORATE FINANCE PARTNERS
JUNE 2011

TRADE SALE
Client: ensogo
Sector: Internet/Online Couponsing

Corporate Finance Partners CFP Beratungs-GmbH

Kennedyallee 70a • 60596 Frankfurt am Main

Phone: (+49) 69-907476-12 • Fax: (+49) 69-907476-70

www.cfpartners.com

Frankfurt • Berlin • Vienna • Budapest • San Francisco • New York • Tokyo

Go for it!

Acht Trends, die kapitalsuchende Start-ups im Auge behalten sollten

Die Flaute auf dem deutschen Venture Capital-Markt hält an. Jedenfalls lässt der erste Blick auf die nackten Zahlen keinen anderen Schluss zu. Doch der zweite Blick zeigt, dass sich der deutsche Wagniskapitalmarkt innerhalb der letzten Jahre in seinen Strukturen stark verändert hat, sich aber die Ausgangslage für kapitalsuchende Unternehmer keineswegs verschlechtert. Fünf Entwicklungen sind für junge Unternehmer dabei von besonderer Bedeutung.

Trügerische Statistik

Sowohl die Statistik des Bundesverbandes deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) als auch das von FHP Private Equity Consultants erhobene VC-Panel weisen für das Jahr 2011 – wieder einmal – einen Rückgang des in deutsche Start-up-Unternehmen investierten Kapitals aus. So nahmen im abgelaufenen Jahr die 36 von uns regelmäßig befragten Venture Capital-Gesellschaften mit 445 Mio. EUR gut 10% weniger Kapital in die Hand als noch im Vorjahr. Im Vergleich zum Jahr 2008, dem noch besten Jahr innerhalb der letzten fünf Jahre, steht sogar ein Minus von 25%. Die Ausgangslage für kapitalsuchende Unternehmen hat sich dennoch nicht verschlechtert – ganz im Gegenteil. Folgende Trends sind von Bedeutung:

1. Ohne Öffentliche geht (fast) nichts

Fast jedes zweite Neuengagement eines VC-Investors wird heute unter der Mitwirkung eines (halb-)öffentlichen Investors wie der KfW (ERP-Startfonds) oder des High-Tech Gründerfonds abgeschlossen. Die „Öffentlichen“ haben sich zu einem festen Partner für private Venture Capital-Gesellschaften etabliert. Angesichts leerer Fonds und eines schleppenden Fundraisings wäre der Rückgang der Investitionen sonst noch stärker ausgefallen. Die Finanzierung der ganz frühen Unternehmensphase wäre ohne den High-Tech Gründerfonds wohl ganz zum Erliegen

gekommen. Gründer sollten sich vorzeitig mit den Voraussetzungen, aber auch Grenzen dieser Programme auseinandersetzen und sie in ihren Businessplan einplanen.

2. Neue Investoren hat das Land

Öffentliche Investoren bieten attraktive Angebote für Koinvestoren an. In diesem „Fahrwasser“ haben sich zahlreiche Business Angel-Initiativen formiert. Einige Unternehmer, die selbst ihr einst venturefinanziertes Unternehmen erfolgreich verkaufen konnten, haben eigene Fonds aufgelegt. Auch wenn Privatinvestoren meist nicht die ganz großen Schecks schreiben, entwickelt sich dieser informelle Beteiligungsmarkt zunehmend zu einer Ergänzung, wenn nicht sogar zu einer Alternative zum klassischen Venture Capital-Markt.

3. Comeback der Corporates

Gut ein Dutzend industrienaher Wagniskapitalgesellschaften ist wieder am Markt aktiv. Vor allem Konzerne aus den Branchen Medien, Telekommunikation, Energieversorgung oder Biotech öffnen sich aufgrund teilweise disruptiver Veränderungen in ihren Stammmärkten innovativen Start-ups. Nach dem Jahr 2000 ist dies bereits der zweite Anlauf. Abzuwarten bleibt, ob der Atem der Corporates in der Rolle des Venture Capital-Investors diesmal lang genug ist.

4. Spezialisten setzen sich durch

In den letzten Jahren waren es vor allem auf einzelne Sektoren spezialisierte Venture Capital-Gesellschaften, die sich erfolgreich etabliert haben und neue Fonds auflegen konnten. Branchenkenntnisse sowie das dazugehörige Netzwerk waren dabei entscheidende Voraussetzungen, neben Kapital auch Beratung und proaktives Exit-Management in die Beteiligungen einzubringen. Einige der Beteiligungsgesellschaften konnten gerade im letzten Jahr Beteiligun-

gen veräußern, deren Renditen nicht nur mit der internationalen Konkurrenz mithielten, sondern auch viele traditionelle Anlageklassen übertrafen. Unternehmer sollten sich an diese zu ihrem Geschäftsmodell passenden Investoren halten.

5. Favoritenwechsel

Die klassischen Venture Capital-Sektoren Software und Biotech weichen zunehmend Branchen, die in Deutschland führend sind. Bereits 2011 wurde in Medizintechnik- und Cleantech-Unternehmen schon fast das meiste Kapital investiert. Nur Biotech-Unternehmen erhielten mehr Kapital – jedoch fast ausnahmslos im Zuge von Nachfinanzierungen. Geht es nach der Anzahl neuer Beteiligungen, dürfen sich Internetunternehmer die besten Chancen auf eine Finanzierung ausrechnen. Web 2.0 & Co. stand gerade in den letzten Monaten ganz oben auf der Wunschliste vieler Investoren.

6. Billiger geht es nicht

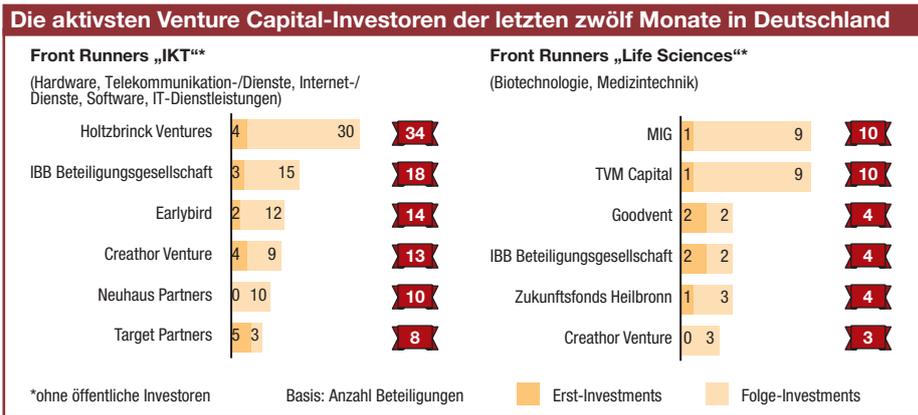
Die durchschnittlichen Unternehmensbewertungen von Start-ups zum Zeitpunkt des Einstiegs eines Wagniskapitalinvestors haben ihren Boden erreicht: Life Sciences-Unternehmen wurden zuletzt mit rund 7 Mio. EUR bewertet, ITK-Unternehmen brachten es auf einen Durchschnittswert von 4 Mio. EUR. Bis zum Exit planen Venture Capital-Gesellschaften einen Kapitalbedarf von rund 7 Mio. EUR für ITK-Unternehmen und 14 Mio. EUR für Life Sciences-Unternehmen ein. Für Investoren bestehen somit erstklassige „Einkaufspreise“, die wiederum Grundlage für eine nachhaltige Entwicklung der Anlageklasse Venture Capital sind. Aber: Pro Finanzierungsrunde nimmt ein Investor durchschnittlich nur noch gut eine Dreiviertelmillion in die Hand; nur bei Erfolg folgt weiteres Kapital. Um den gesamten Kapitalbedarf sicherzustellen, sollten Unternehmensgründer nach Möglichkeit also mehrere Investoren gewinnen – und ihre Meilensteine erfüllen.

7. Bayern oder Berlin?

Bayern war schon immer und ist (noch) das Bundesland mit den meisten Venture Capital-Investitionen. Doch nicht zuletzt durch die Wiederentdeckung der Internet- und Medienbranche wird der Abstand zu Nordrhein-Westfalen und Berlin enger. Im ersten Quartal des Jahres gelang es den Hauptstädtern schon, am Freistaat vorbeizuziehen.

8. Aktive Ausländer

Dass in Deutschland spannende Unternehmen gegründet werden, aber gleichzeitig wenig Wachstumskapital zur Verfügung steht, hat sich auch im Ausland herumgesprochen. Zahlreiche ausländische Wagniskapitalgesellschaften wie beispielsweise Gimv (Belgien), VNT (Finnland) oder



Quelle: VC-Panel, FHP Private Equity Consultants, April 2012

WHEB (England) haben sich mit eigenen Büros in Deutschland niedergelassen und bringen viel Kapital mit. Auch kann die Herausforderung Internationalisierung mit solchen Investoren nur leichter fallen.

Fazit:

Die Bedingungen für eine nachhaltige Anfangsfinanzierung waren in Deutschland vermutlich nie besser als heute. Die Suche nach Startkapital erfordert von Unternehmern jedoch harte Arbeit und Kreativität zugleich. Das seit Jahren schrumpfende Angebot von institutionellem Venture Capital wird zunehmend durch öffentliches Kapital, aber auch durch „Smart Money“ von neuen Investorengruppen ergänzt. Viele Business Angel-Fonds, Corporate Venture Capitalisten und ausländische Wagniskapitalgesellschaften investieren dabei im Verborgenen und haben ihre ganz speziellen Investitionskriterien. Gründer müssen sich darauf einstellen und den Zugang zu den zu ihnen passenden Investoren oftmals erst finden. Der nächste (große) Schritt kann dann aber oft nur mit einer klassischen Venture Capital-Gesellschaft folgen. Finanzmarkt- und Staatenkrise haben gezeigt, dass Venture Capital nicht risikoreicher sein muss als so manche Staatsanleihe. Bleibt zu hoffen, dass diese Erkenntnis in der Auflegung neuer Fonds mündet. ■

Zum Autor



Götz Hoyer ist Managing Partner bei FHP Private Equity Consultants. Die Gesellschaft berät institutionelle Investoren in den alternativen Anlageklassen Private Equity und Infrastruktur.

Vorstoß privater Investoren, kleinteiligere Finanzierung

Am ERP-Startfonds lassen sich Veränderungen des Marktumfelds erkennen

In mehr als 400 junge deutsche Technologieunternehmen hat die KfW über den ERP-Startfonds seit Start im Jahr 2004 investiert. Die jüngste Entwicklung im Portfolio zeigt, dass Internetthemen gegenüber kapitalintensiven Technologien wie Wirkstoffentwicklung oder Medtech deutlich an Bedeutung gewonnen haben und Business Angels sowie Family Offices verstärkt die frei bleibenden Positionen der institutionellen Venture Capital-Gesellschaften einnehmen. Der ERP-Startfonds, der „pari passu“ mit dem Markt investiert, reflektiert damit in seinem Portfolio die Tendenzen, die sich für den deutschen Wagniskapitalmarkt insgesamt ergeben: Es werden mehr kleinteilige Finanzierungsverträge abgeschlossen, was mit kürzeren Investitionszeiten korrespondiert, und auch bei den aktiven Investoren und finanzierten Technologien ist eine größere Vielfalt zu beobachten.

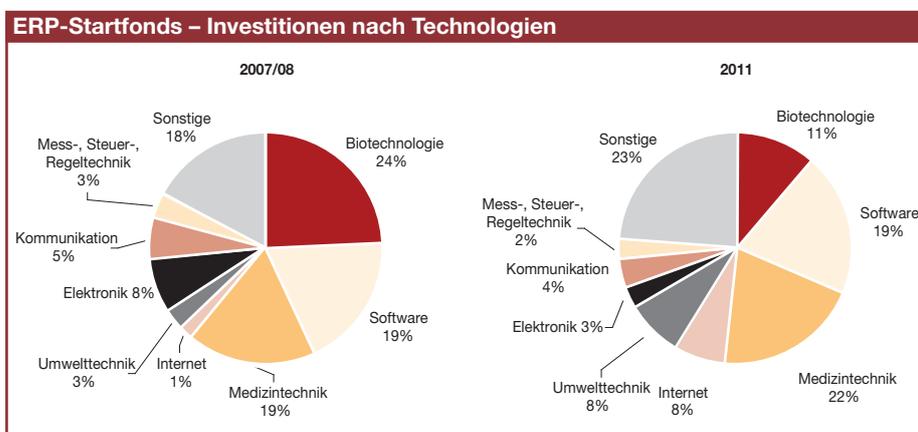
Flexible Vergabebedingungen

Der ERP-Startfonds hat seit seinem Start im Jahr 2004 mehr als 400 junge Hightech-Unternehmen mitfinanziert, und zwar mit insgesamt 440 Mio. EUR. Vor jedem ausgezahlten Betrag muss nach den Richtlinien des Fonds ein gleich hohes, privates Lead-Investment stehen. Dies ist notwendig, damit der öffentliche Fonds marktüblich und damit beihilfefrei investieren kann – eine Vorgabe der EU-Wettbewerbsbehörden. Als Partner kommen alle Investoren privaten Wagniskapitals in Betracht. Mit bis zu 5 Mio. EUR kann der ERP-Startfonds pro Unternehmen über mehrere Finanzierungsrunden mitgehen, die finanzierten Firmen

dürfen maximal zehn Jahre alt sein. Dank seiner flexiblen Vergabebedingungen ist der ERP-Startfonds ein ideales Finanzierungsinstrument in einem sich verändernden Marktumfeld.

Konkurrenz privater Investoren

Und im deutschen Venture Capital-Markt ist Bewegung: So macht das aktuelle Marktumfeld das Fundraising für routinierte Venture Capital-Teams schwierig. In die sich dadurch bildende Lücke stoßen mehr und mehr Business Angels und Verwalter größerer Familienvermögen, sog. Family Offices. Beide Gruppen investieren deutlich mehr als noch vor fünf Jahren. Zur Verdoppelung des Investmentradius wie auch zur Risikoteilung steht der ERP-Startfonds gleichermaßen allen Investorengruppen zur Verfügung, wobei der Bedeutungsgewinn von Business Angels auch im ERP-Startfonds deutlich wird: Belief sich ihr Anteil 2007 und 2008 auf 5,6% aller Investments des Startfonds, so haben sie im vergangenen Jahr schon für 21% der Jahresinvestments im Lead gestanden. Im Durchschnitt investiert der ERP-Startfonds aktuell mit jedem Business Angel etwa 370.000 EUR (2007/08: 233.000 EUR). Auch die Anzahl der aktiven Investoren wächst. Jedes Investment ist durch individuelle Konditionen gekennzeichnet, nahezu jeder Vertrag wird von einem anderen Anwalt aufgesetzt – das fordert die Flexibilität des Förderinstruments ERP-Startfonds ein weiteres Mal heraus. Oft sind die Business Angels in den Seed- und frühen Start-up-Phasen aktiv, vielfach zusammen mit dem High-Tech Gründerfonds.



2007 und 2008 waren die ersten beiden Jahrgänge nach der Anlaufphase des ERP-Startfonds, die eine ähnliche Größe erreicht hatten wie der Jahrgang 2011.
Quelle: KfW Bankengruppe

Sukzessive Finanzierung

„Ohne öffentliche Mittel geht im Frühphasenbereich fast nichts“, konstatierte der Branchenverband BVK im Briefing für die Fachgruppensitzung Venture Capital im Juni. Damit ist auch der High-Tech Gründerfonds gemeint, dessen Seed-Aktivitäten zunächst ganz ohne einen privaten Lead-Investor auskommen. Ist das Risiko-

profil eines Investments später für Business Angels oder Venture Capital angemessen, können diese die A-Runde gemeinsam mit dem ERP-Startfonds bestreiten. Die beiden öffentlichen Fonds schließen konzeptionell aneinander an und haben bislang schon 60 junge Unternehmen sukzessive miteinander finanziert.

Internet schlägt Biotech

Das knappe Kapitalangebot verändert spürbar die Allokation der Mittel. So ist zum Beispiel in den ersten fünf Monaten dieses Jahres bereits doppelt so viel Geld aus dem ERP-Startfonds nach Berlin geflossen wie im gleichen Vorjahreszeitraum. Offensichtlich ziehen die dort gegründeten Internetunternehmen viel Kapital an und der bereits in den vergangenen Jahren erkennbare Trend setzt sich unverändert fort: Internet schlägt Biotech, zumindest für den Augenblick. Ein längerfristiger Vergleich: 2011 bekamen die innovativen Wirkstoff- und Verfahrensentwickler im ERP-Startfonds-Portfolio nur noch halb so viel Kapital wie in den Jahrgängen 2007/2008. Davon profitierten die risikoärmeren Medizintechnik-Firmen leicht, aber vor allem floss deutlich mehr Geld in die Firmen der Internet-Branche. Ihr Anteil am Portfolio hat sich auf 8% erhöht. Biotech reagiert mit der Anpassung seiner Geschäftsmodelle: Mehr Dienstleistungsumsatz, rascher entwickelte Produkte sowie frühzeitige Pharma-Kooperationen sollen die verbliebenen Venture Capital-Gesellschaften bei der Stange halten, alternative Finanzierungsmodelle die ausbleibenden ersetzen.

Cleantech auf Wachstumskurs

Eine feste Größe im deutschen Technologiemarkt ist die Softwareentwicklung: Als zweitgrößtes Technologiefeld im gesamten ERP-Startfonds-Portfolio liegt sie konstant bei 19% des investierten Jahrgangsvolumens. Der Anteil innovativer Cleantech-Firmen ist von 3,2% (2007/2008) auf knapp 10% des Investitionsvolumens im Jahr 2011 angewachsen. Die Herausforderungen im Rahmen der Energiewende dürften dazu führen, dass dieses Feld auch in nächster Zukunft weiter an Bedeutung für den ERP-Startfonds gewinnt. Damit trägt er zur Erfüllung einer der zentralen Aufgaben der KfW bei, der Umsetzung der Energiewende. ■

Zum Autor



Michael Steinmetzer ist Abteilungsleiter Innovationen und Beteiligungen bei der KfW Bankengruppe.

IBB Beteiligungsgesellschaft

Venture Capital für Berliner Unternehmen

Die IBB Beteiligungsgesellschaft mbH stellt Berliner Unternehmen Venture Capital zur Verfügung. Unsere Fonds **VC Fonds Technologie Berlin** (52 Mio. €) und **VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin** (30 Mio. €) bieten:

■ Venture Capital für innovative Berliner Unternehmen

Wir finanzieren die Entwicklung und Markteinführung innovativer Produkte oder Dienstleistungen sowie Geschäftskonzepte für die Kreativwirtschaft. Senden Sie uns einfach Ihren Businessplan oder eine Kurzbeschreibung zu.

■ Finanzierungsmöglichkeiten am Standort Berlin

Gemeinsam mit privaten Venture Capital Gesellschaften, Business Angels oder industriellen, strategischen Partnern finanzieren wir innovative Berliner Unternehmen als Lead-, Co-Lead- oder Co-Investor.

Kontakt:

IBB Beteiligungsgesellschaft mbH
Bundesallee 171
10715 Berlin
Telefon: 030 / 2125-3201
www.ibb-bet.de

● ● ● IBB
● ● ● Beteiligungsgesellschaft
Ein Unternehmen der IBB

Ausgewählte Portfoliounternehmen:



Die VC Fonds Berlin sind eine gemeinsame Initiative der Investitionsbank Berlin und des Landes Berlin. Die Fonds werden von der Investitionsbank Berlin und der Europäischen Union, Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung, finanziert.

Gemeinsam in die Zukunft

Corporate Venture Capital ebnet neuen Technologien den Weg

Immer häufiger unterstützen Risikokapitalgesellschaften großer Konzerne ihre Muttergesellschaften bei der Suche nach Innovationen. Sie bringen damit auch frischen Wind in den Markt für Venture Capital und beschleunigen die Entwicklung frischer Ideen bis zur Marktreife.

Unternehmen öffnen Technologiefenster

Die Internetplattform 9flats.com ist ein Beispiel von vielen. Hier können private Anbieter leer stehende Wohnungen an Touristen vermieten, die so günstig übernachten und auf Hotels verzichten können. Die Idee des Qype-Gründers Stephan Uhrenbacher gefällt auch den Investmentstrategen der T-Venture Holding. Die Tochter der Deutschen Telekom beteiligte sich im Januar an dem Start-up, sodass 9flats.com nun europaweit expandieren und zudem die Online-Kompetenz des Telekom-Ablegers ImmobilienScout24 nutzen kann. Der Konzern wiederum sieht sich durch die Beteiligung in der eigenen Wettbewerbsposition gestärkt. Win-win-Situationen wie die-

se sind typisch für das Geschäftskonzept von Corporate Venture Capital-Gesellschaften. Sie unterstützen innovative Start-ups mit Kapital, Know-how und eigenen Netzwerken. Für ihre Konzernmütter öffnen sie damit gleichzeitig „Windows on Technology“ und verschaffen ihnen so Einblick in neue Ideen und Geschäftspotenziale. „Die Corporate Venture Capitalists fungieren damit auch als Intermediäre, die ein möglichst umfassendes Start-up-Netzwerk in den für ihr Mutterunternehmen strategisch wichtigen Bereichen errichten“, erläutert Curt Winnen, Geschäftsführer des Innovationsnetzwerks Munich Network.



Curt Winnen,
Munich Network

Die Bedeutung wächst

Weltweit sind derzeit rund 550 Unternehmen mit solchen Einheiten aktiv – und es werden immer mehr. Dabei gewinnt

Corporate Venture Capital-Unternehmen

Beteiligungsgesellschaft	Konzern	Investitionsfeld	Fondsvolumen	Internet
3M New Ventures	3M	Technologien	k.A.	www.3m.de
Audi Electronic Ventures	Audi	Fahrzeugtechnik	k.A.	www.audi-electronics-venture.de
Axel Springer Venture	Axel Springer	New Media	k.A.	www.axelspringer.de/venture
BASF Venture Capital	BASF	Chemie/Werkstoffe	150 Mio. EUR	www.basf-vc.de
Bayer Innovation	Bayer	Medizintechnik	k.A.	www.bayer.de
Bertelsmann Digital Media Investments	Bertelsmann	Digitale Medien	k.A.	www.bdmifund.com
BMW Ventures	BMW	Mobilität	k.A.	www.bmw-i.de/ventures
Boehringer Ingelheim Venture Fund	Boehringer Ingelheim	Bio-/Chemietechnologie	100 Mio. EUR	www.boehringer-ingelheim-venture.com
Burda Digital Ventures	Hubert Burda Media/ Acton Capital Partners	New Media	k.A.	www.burdadigital.de
DuMont Venture	Mediengruppe M. DuMont Schauberg	Digitale Medien, IT	k.A.	www.dumontventure.de
eVenture Capital Partners	Otto Group	Online	k.A.	www.evcpartners.com
Evonik Corporate Venturing	Evonik	Ressourceneffizienz, Gesundheit, Ernährung, Globalisierung	100 Mio. EUR	www.evonik.de
Freudenberg Venture Capital	Freudenberg	Chemie/Werkstoffe, Cleantech, Medizintechnik	k.A.	www.freudenberg-venture.de
Holtzbrinck Ventures	Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck	New Media	k.A.	www.holtzbrinck-ventures.com
Innogy Venture Capital	RWE Innogy	Energie, Cleantech	k.A.	www.innogy-ventures.com
K-New Media	Klingel/K-Mail Order	E-Commerce	k.A.	www.k-newmedia.de
Merck Serono Ventures	Merck	Biotechnologie	k.A.	www.merckserono.com
Novartis Venture Funds	Novartis	Life Sciences	> 2 Mrd. USD	www.venturefund.novartis.com
Robert Bosch Venture Capital	Robert Bosch	Automation&Control, Energy&Environment, Enabling Technologies, Healthcare	k.A.	www.rbvc.com
Roche Venture Fund	Roche	Life Sciences	500 Mio. CHF	www.venturefund.roche.com
SAP Ventures	SAP	Informationstechnologie	353 Mio. USD	www.sapventures.com
SevenVentures	ProSiebenSat.1 Media	Online	k.A.	www.prosiebensat1.de
Siemens Venture Capital	Siemens	Energy, Industry, Infrastructure&Cities, Healthcare	k.A.	www.siemens.de
Tengelmann Ventures	Tengelmann	E-Commerce, Online	k.A.	www.tev.de
T-Venture Holding	Deutsche Telekom	Kommunikationstechnologie, Medien	k.A.	www.t-venture.de
Vorwerk Direct Selling Ventures	Vorwerk	Direktvertrieb	k.A.	www.vorwerk-ventures.de

Quelle: BVK/eigene Recherche, kein Anspruch auf Vollständigkeit

auch das von ihnen bereitgestellte Kapital im Verhältnis zu dem von Venture Capital-Fonds an Gewicht. „Im langfristigen Durchschnitt stehen die Corporates für mehr als 10% des investierten Wagniskapitals, und dieser Anteil nimmt tendenziell zu“, berichtet Winnen. Für die nicht



Patrick Meisberger,
T-Venture

eben mit Risikokapital gesegnete deutsche Innovationslandschaft kommt das zur rechten Zeit. „Der massive Trend hin zu Corporate Venture Capital könnte dem Markt auf die Beine helfen“, sagt Patrick Meisberger, Geschäftsführer bei T-Venture. Auch in den USA ist der Anteil der Corporate-Deals in den vergangenen zwei Jahren von 12,7 auf 14,9% gestiegen. In Deutschland könnten sie die stagnierenden

Aktivitäten unabhängiger Venture-Fonds zumindest teilweise ersetzen. „Wir beobachten am Markt eine wachsende Bedeutung von Corporate Venture Capital“, bestätigt Dr. Dieter Kraft, Investment Partner bei Robert Bosch Venture Capital. Teilweise sei das bedingt durch längere Fundraising-Zeiten bei den klassischen Venture Capital-Gesellschaften. „Hinzu



Dr. Dieter Kraft, Robert
Bosch Venture Capital

kommt im Nachgang zur angespannten Wirtschaftslage der Jahre 2008 und 2009 eine nach wie vor vorsichtige Kapitalbereitstellung durch deren Limited Partner“, verdeutlicht Kraft. Für die noch aktiven Venture Capital-Fonds sind die Corporates begehrte Partner für Koinvestments. Nicht zuletzt auch deshalb, weil sie ein ausgeprägtes Know-how für das Business Development und die Entwicklung von Produktstrategien mitbringen.

Frühes Engagement bei T-Venture

Sinnvoll ist das Engagement auch aus Sicht der Konzerne allemal. „Unsere Investments rund um die Themen Telekom, Internet und IT-Services sind für den Mutterkonzern ein strategischer Hebel, den er noch weiter stärken will“, erklärt Meisberger. Nach seiner Schätzung bringen rund 75% der Portfoliounternehmen konkretes Business für die Deutsche Telekom. Die seit 1997 im Markt aktive T-Venture verfügt aktuell aus dem im Jahr 2008 aufgelegten und mit 450 Mio. EUR ausgestatteten Fonds sowie aus Restvermögen alter Fonds noch über genügend Kapital. Seit Anfang 2011 hat die Gesellschaft insgesamt 24 Investments abgeschlossen – davon bereits wieder fünf in diesem Jahr. Drei weitere Engagements sind bereits in der Closing-Phase. Schon jetzt ist damit ziemlich klar, dass die Anzahl der Neuinvestments erneut über dem langjährigen Durchschnitt von zwölf bis 15 liegen dürfte. Ein im Februar 2010 erstmals aufgelegter ▶

Anzeige



Welcome to REPORTING.VC

Your easy and advanced Venture Capital relationship tool.



- IFRS
- AIFM
- FIRST-VC
- REPORTING.VC

- EVCA Guidelines
- Individual Reports
- Company Valuation
- Internal Controls

- Due Diligence
- Risk Management
- Purchase Price Allocation
- Mergers & Acquisitions

Seed-Fonds trägt dazu ebenso bei wie die Investition in den im Mai gestarteten Inkubator hub:raum in Berlin. T-Venture engagiert sich heute zunehmend in frühen Phasen, während traditionell eher B- und C-Runden-Finanzierungen im Vordergrund standen.

Auf der Suche nach neuen Ideen

Der Trend ist branchenübergreifend. „Immer mehr Unternehmen erkennen, dass die eigene Forschung und Entwicklung durch Impulse von außen noch erfolgreicher sein kann, und sehen sich deshalb mit eigenen Venture Capital-Gesellschaften auch extern nach neuen Trends, Technologien und Innovationen um“, berichtet Dirk Nachtigal, Geschäftsführer von BASF Venture Capital. Auch andere Pharma- und Chemiekonzerne wie Altana, Boehringer, Evonik, Merck und Roche bauen auf Wagniskapitalinstrumente, ebenso wie der Softwaregigant SAP oder Medienkonzerne wie Holtzbrinck und Axel Springer, Burda und DuMont. Dabei setzen die Firmen innerhalb der einzelnen Branchen oft individuelle Schwerpunkte. „Audi Electronic Ventures etwa sucht nach Innovationen im Fahrzeug, BMWi Ventures und Sixt suchen skalierbare mobile Services“, weiß Munich Network-Geschäftsführer Winnen.



Dirk Nachtigal,
BASF Venture Capital

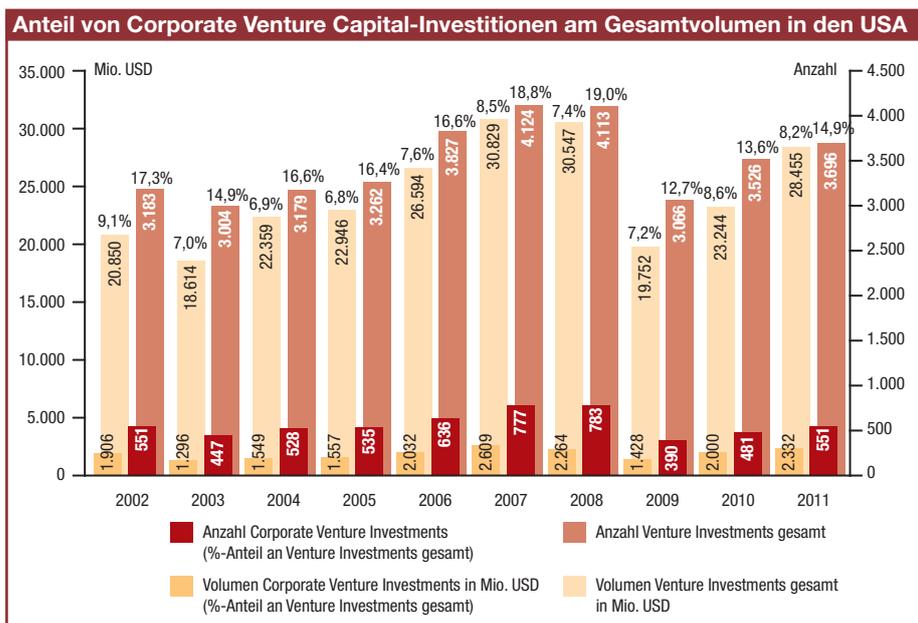
Durchbruchinnovationen bei der effizienten Energieumwandlung, die Mensch-Maschine-Interaktion bei zunehmend komplexen Funktionen sowie neue Geschäftsmodelle“, erklärt Investment Partner Kraft. Dabei ist die Strategie langfristig: „Wenn wir vom Erfolg überzeugt sind, bleiben wir investiert – auch wenn es einmal länger dauert, als vom Portfoliounternehmen selbst eingeschätzt“, sagt Investment Partner Kraft von Robert Bosch Venture Capital. Im vergangenen Jahr ist die Gesellschaft drei Beteiligungen eingegangen, im laufenden Jahr könnten es bis zu fünf werden.

BASF setzt auf China

Nicht zuletzt, um die dauerhafte Verfügbarkeit von Kapital für neue Investitionen sicherzustellen und um Verluste aus nicht erfolgreichen Engagements ausgleichen zu können, streben die Corporate Venture Capitalisten risikogerechte Erträge an. „Wir sind für Venture Capital-Gesellschaften als strategische Partner interessant, weil wir auch mit Blick auf Anlagehorizont und Exit genauso agieren wie sie“, sagt Nachtigal. An aussichtsreichen Zielen mangelt es nicht. Die Manager der mit einem Budget von 150 Mio. EUR ausgestatteten BASF Venture Capital screenen jährlich rund 750 Businesspläne. Über ihr jüngstes Investment, eine Beteiligung in Höhe von 5 Mio. EUR am China Environment Fund, hat die Gesellschaft jetzt auch einen besseren Zugang zu innovativen Technologien im fernen Osten. Insgesamt liegen die regionalen Schwerpunkte zu jeweils einem Drittel in Europa, Nordamerika und Asien. Die drei weiteren Investitionen des laufenden Jahres flossen bislang in US-Firmen. Generell ist BASF Venture Capital an allen Visionen und Innovationen interessiert, die das bestehende und zukünftige Geschäft des Mutterkonzerns unterstützen könnten. Nachtigal nennt einige Schwerpunkte: Dazu gehören die industrielle Biotechnologie, die in der Agrarforschung angesiedelte Pflanzenbiotechnologie sowie der Bereich Energy Management. Nachtigal ist überzeugt, dass in diesem Jahr noch mindestens ein oder zwei neue Investments hinzukommen werden.

Breite Aufstellung bei Robert Bosch

Andere Corporate Venture Capital-Vehikel wie etwa die von 3M, Robert Bosch und Siemens sind breiter aufgestellt. Robert Bosch Venture Capital, die aus ihrem zweiten Fonds über ein Budget von jährlich 50 Mio. EUR verfügt, hat mit Automation & Control, Energy & Environment, Enabling Technologies und Healthcare vier strategische Suchfelder definiert. „Besonders interessant sind für uns Kostensenkungspotenziale in bestehenden Technikfeldern,



Quelle: PwC/NVCA MoneyTree Report basierend auf Daten von Thomson Reuters

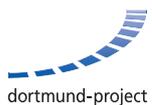
noch mindestens ein oder zwei neue Investments hinzukommen werden.

Fazit:

Die Renaissance der Corporate Ventures könnte sich als nachhaltig erweisen. Externe Ideen zur Weiterentwicklung des eigenen Geschäfts sind für immer mehr Konzerne nahezu unverzichtbar. Für Start-ups sind die strategischen Risikofinanzierungen eine wichtige Kapitalquelle.

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2012



„Wir wollen ein Signal für den Chemiesektor setzen“

Interview mit Dr. Andreas Jerschensky, Altana, Dr. Claus Hackmann, BASF, Bernhard Mohr, Evonik, sowie Marco Winzer und Ron Winkler, High-Tech Gründerfonds

Aus eins wird drei zum Vorteil von vielen. Eine Formel aus nur acht Worten beschreibt, was zwischen der ersten und der zweiten Auflage des High-Tech Gründerfonds passiert ist und mit welchen Folgen zu rechnen ist. Im Klartext: Nach BASF sind mit Altana und Evonik zwei weitere strategische Investoren aus dem Chemiesektor eingestiegen, für die Portfoliounternehmen des High-Tech Gründerfonds ergeben sich daraus neue Chancen. Was das konkret bedeutet, findet Torsten Paßmann im Interview heraus.



Am Rande des Family Days 2012 stellten sich (v.l.n.r.) Ron Winkler (High-Tech Gründerfonds), Bernhard Mohr (Evonik), Dr. Claus Hackmann (BASF Venture Capital) und Marco Winzer (High-Tech Gründerfonds) den Fragen von Torsten Paßmann. Dr. Andreas Jerschensky (Altana) gab seine Antworten telefonisch zu Protokoll.

VC Magazin: Wie verliefen in Ihren jeweiligen Häusern die Diskussionen, sich erneut bzw. erstmals am High-Tech Gründerfonds zu beteiligen?



Dr. Andreas Jerschensky

Jerschensky: Wir haben uns hier schnell von der Geschäftsführung des High-Tech Gründerfonds von ihrem Konzept und der guten Vernetzung in die Gründerszene überzeugen lassen, sodass uns die Entscheidung für eine Beteiligung leicht gefallen ist. Dann unterstützen wir die grundsätzliche Idee hinter dem High-Tech Gründerfonds, Gründern Kapital bereitzustellen, das diese sonst nicht oder nur schwer erhalten würden. Wir sehen unser Engagement daher auch als gesellschaftliche Verantwortung.

Hackmann: Bei BASF streben wir stets nachhaltige Engagements an. Wir waren als Gründungsmitglied schon am ersten Fonds beteiligt und mit dem Verlauf sehr zufrieden. Daher stand es für uns außer Frage, uns auch am zweiten Fonds zu beteiligen.

Mohr: Zwei wesentliche Argumente haben uns dazu bewogen, uns am High-Tech Gründerfonds zu beteiligen. Das ist einmal die wirtschaftspolitische Relevanz für den Standort – der High-Tech Gründerfonds ist der wichtigste Spieler, der die Start-up-Szene hierzulande unterstützt. Da wollen wir ebenfalls ein Signal setzen, dass der Chemiesektor auch für Start-ups eine spannende Industrie ist. Der zweite Punkt ist, dass uns das Engagement erlaubt, branchenübergreifend Trends zu sehen, mit Start-ups in Kontakt zu kommen und Synergien auszuloten.

VC Magazin: Im ersten High-Tech Gründerfonds hatte BASF noch eine Ausnahmestellung. Was denken Sie darüber, dass bei der zweiten Auflage mit Altana und Evonik zwei weitere Branchenvertreter an Bord sind?

Jerschensky: Die Chemie ist untereinander sehr vernetzt, und so sind wir häufig gleichzeitig Konkurrenten, Kunden und Lieferanten. Zudem arbeiten wir im Rahmen von Open Innovation sowieso zusammen. Bei uns herrscht eine viel partnerschaftlichere Kultur als in anderen Branchen.

Mohr: Mir erscheint der Chemiesektor im High-Tech Gründerfonds-Portfolio unterrepräsentiert. Ich habe die Hoffnung,

dass das Engagement von drei Großunternehmen aus diesem Bereich Gründern signalisiert, dass sich hier ein Start-up lohnt.

Winzer: Im Vergleich zu anderen Technologiefeldern ist unser Dealflow aus der Chemie tatsächlich kleiner, bei den abgeschlossenen Deals sieht das dann anders aus. Aber wir würden gerne in diesem Sektor mehr machen und haben daher gemeinsam die Chemieoffensive ins Leben gerufen.

VC Magazin: Wie soll diese Offensive in der Praxis aussehen?

Winkler: Aktuell haben wir zwölf Unternehmen, die sich dezidiert der Chemieindustrie zuordnen lassen, mit assoziierten Randgebieten sind das 26 Start-ups. Im Gesamtportfolio entspricht das einem Anteil von 3,6%, den wir deutlich erhöhen wollen. Mit der Chemieoffensive wollen wir noch präsenter in den Universitäten sein und das Netzwerk in der Chemie – beispielsweise mit Verbänden – ausbauen. Darüber hinaus haben wir ein Key Account-Konzept eingeführt: Ein Investmentmanager des High-Tech Gründerfonds ist speziell für einen Chemieinvestor zuständig und filtert Möglichkeiten für die Zusammenarbeit mit Start-ups. Dazu werden wir bei der nächsten High-Tech Partnering Conference die sogenannte Chemielounge ausbauen.

VC Magazin: Der High-Tech Gründerfonds spricht gerne von Start-ups als kleinen, innovativen Beibooten, die großen Tankern nützlich sind. Welchen konkreten Nutzen versprechen Sie sich aus Ihrem Engagement?

Mohr: Für Evonik als ein führendes Unternehmen der Spezialchemie sind Innovationen unverzichtbar. Diese entwickeln wir schon lange nicht mehr zu 100% intern, sondern intensiv mit strategischen Partnern. Das sind Kunden, Lieferanten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, aber auch Start-ups. Die Beteiligung am High-Tech Gründerfonds ist für uns ein wesentliches Instrument, mit jungen Unternehmen in Kontakt zu kommen.

Hackmann: Wir wollen mit den Start-ups, die wir hier kennenlernen, Konzepte erarbeiten, von denen beide profitieren. Sie sind im Regelfall schnell, flexibel und haben neue Ideen. Wir gleichen dies dann innerhalb der BASF mit den Möglichkeiten eines Großunternehmens ab. Das schafft Synergien für beide Seiten.

Jerschensky: Auch wir sehen die Investition in den High-Tech Gründerfonds weniger als Finanzinvestment. Uns kommt es eher darauf an, dass wir in dem Team des High-Tech Gründerfonds einen Partner haben, der uns aktiv bei der Suche nach neuen Technologien und interessanten Geschäftsmodellen unterstützt. Da wir als Altana organisatorisch und kulturell stark auf innovative Lösungen hin ausgerichtet sind, können wir zudem ein Umfeld bieten, das es jungen Unternehmen ermöglicht, ihre Ideen konsequent weiterzuentwickeln. Ob dies in Form einer Kooperation oder Beteiligung oder beidem geschieht, hängt dabei vom Einzelfall ab.

VC Magazin: In welcher Form bringen Sie sich über den Kapitaleinsatz hinaus im High-Tech Gründerfonds II ein? Wie können die Start-ups von Ihrem Engagement profitieren?

Mohr: Unsere Stärken bei Evonik beinhalten ein ausgewogenes Spektrum an Geschäftsaktivitäten und Endmärkten, die enge Zusammenarbeit mit den Kunden und eine marktorientierte Forschung und Entwicklung. Unser Ziel ist es, für Evonik interessante Start-ups aus dem Portfolio des High-Tech Gründerfonds in Kontakt mit den entsprechenden Geschäftseinheiten bei Evonik zu bringen, um hier frühzeitig Synergien und Möglichkeiten einer Kooperation evaluieren zu können. Dadurch wollen wir deren erfolgreiches Wachstum nicht nur finanziell, sondern auch mit technischem Know-how und strategischen Erkenntnissen unterstützen. Davon profitieren die Start-ups genauso wie wir.

Hackmann: Auf der ersten Stufe geht es erst einmal um Kooperationen. Aber wenn wir dann investiert haben, können wir die Start-ups noch besser unterstützen. Dazu gehören zum Beispiel Forschung und Entwicklung, aber auch REACH – die Registrierung von Chemikalien. Das ist für Start-ups oft eine große Herausforderung. Bei Fragen des geistigen Eigentums oder des Marketings bzw. Vertriebs können wir ebenfalls unsere Unterstützung anbieten.

Jerschensky: Auf der Ebene des Fonds engagieren wir uns, wie alle Industriepartner, im Investitionskomitee, das Start-ups über das kritische Hinterfragen des Geschäftsmodells wertvolle Impulse liefern kann. Ansonsten stehen für uns Entwicklungs- und Vertriebskooperationen im Vordergrund. So tauschen wir uns bereits intensiv mit einem Portfoliounternehmen des High-Tech Gründerfonds, das in anderen Märkten als wir aktiv ist, über eine gemeinsame Basistechnologie aus.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch. ■

torsten.passmann@vc-magazin.de

Das vollständige Interview finden Sie auf www.vc-magazin.de > Themen > Interviews



Zu den Gesprächspartnern

Bernhard Mohr leitet die Anfang 2012 geschaffene Corporate Venture Capital-Einheit von Evonik, **Dr. Claus Hackmann** ist Investmentmanager bei BASF Venture Capital und **Dr. Andreas Jerschensky** leitet bei der Altana AG die Abteilung Corporate Development/M&A. Alle drei Konzerne sind Investoren in die zweite Auflage des High-Tech Gründerfonds. Dort gehören **Marco Winzer** und **Ron Winkler** zum Team für Life Sciences, Material Sciences und regenerative Energie.

Spagat zwischen individueller Betreuung und Standardisierung

Prozessstandards im Beteiligungsgeschäft

Wer sich in einem Venture Capital-Portfolio wiederfindet, erkennt schnell, dass es sich um eine Branche handelt, deren vielseitige Herausforderungen ein ungewöhnlich hohes Maß an Individualität in der Betreuung mit sich bringen. Andererseits werden mit der zunehmenden Etablierung des Venture-Geschäfts und einer steigenden Anzahl von Beteiligungsprojekten Prozessstandards in der Betreuungsarbeit immer notwendiger. Dies wird durch das regulatorische Umfeld zudem weiter verstärkt, da nicht zuletzt im Hinblick auf die AIFM-Richtlinie und deren Vorgaben an das Risikomanagement immer höhere Anforderungen an die Venture Capital-Fonds gestellt werden. Um also langfristig Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Fondsentwicklung zu schaffen, werden die Venture Capital-Fonds um eine weitere Standardisierung einzelner Bereiche wie beispielsweise des Reporting-Prozesses nicht herumkommen.

Aktives Beteiligungsmanagement

EnjoyVenture als Manager von aktuell drei Venture Capital-Fonds hat diesbezüglich bereits eine Vielzahl von Schritten unternommen und mit der Etablierung von Vorgehensstandards begonnen. Wesentliches Ziel ist dabei ein integrierter Prozess aus der einzelnen monatlichen Reporting-Struktur heraus bis hin zur Berichterstattung an die Fondsinvestoren auf Basis eines Frühwarn- und Risikomanagementsystems. Bei der Vertragsgestaltung stützt sich EnjoyVenture auf einen definierten fondsspezifischen Standard, der alle grundsätzlichen formalen und inhaltlichen Anforderungen enthält und die Basis jeder Beteiligungsvereinbarung darstellt. Darauf aufbauend erfolgen projektspezifische Anpassungen, die beispielsweise die individuellen Anforderungen an Beteiligungsstruktur, Gesellschafterkreis oder Finanzierungsphase abbilden. Die Praxis zeigt, dass sich diese Standardisierung in positiven Zeit- und Kosteneffekten niederschlägt: Der Prozess verschlankt sich und wird kostengünstiger!

Ampeln für die Portfoliofirmen

Daneben beinhaltet die laufende aktive inhaltliche Betreuung der Beteiligungen bei unkritischen Projekten eine Berichterstattung der Portfoliounternehmen auf Quartalsbasis, die ebenfalls auf einem standardisierten Format beruht. Dies kann für die Unternehmen zwar zu einer lästigen Pflichtübung werden, wenn mehrere Investoren mit jeweils eigenem Reporting-Format bedient werden müssen, erleichtert jedoch die Weiterverarbeitung der



Grünes Licht für Portfoliounternehmen: Für die Risikoeinstufung verwendet EnjoyVenture ein Ampelsystem. Foto: PantherMedia/Gabi Schär

Unternehmensinformationen für das Fondsmanagement immens. Hier setzt EnjoyVenture auf ein Risikoampelsystem, welches in einem weitgehend standardisierten Prozess mit den gelieferten Daten gefüttert wird und im Ergebnis zu einer Risikoeinstufung der jeweiligen Beteiligung anhand von Ampelfarben führt. Entsprechend der Zuordnung zu einer Risikoklasse wird ein Aktionsplan ausgelöst, für dessen Umsetzung der zuständige Investmentmanager verantwortlich ist. Dies betrifft beispielsweise eine stufenweise Reduzierung der Reporting-Zeiträume hinunter bis auf Tagesbasis, eine Methodik zur Verbesserung der Vertriebsperformance oder ein Vorgehensmodell für die Arrondierung der Managementstrukturen. Das Kernelement hierfür bildet eine Bewertungsmatrix, in der die qualitativen und quantitativen Unternehmensinformationen aus dem Portfolio verdichtet werden und in ein Punktesystem fließen.

Kommunikation mit den Fondsinvestoren

Neben der Portfolioarbeit ist ein wichtiger Aspekt des Fondsmanagements auch die Betreuung unserer Kunden, der Fondsinvestoren. Im Falle eines Neuinvestments entscheidet ein Investitionskomitee in einer Sitzung im direkten Dialog mit unseren Investment Targets sowie dem Fondsmanagement über eine Beteiligungsnahme. Zur

Vorbereitung bekommt das Gremium vom Fondsmanagement Informationen in Form einer Investmentvorlage zur Verfügung gestellt. Diese Vorlage hat ein fest definiertes Gliederungsformat und orientiert sich inhaltlich an den notwendigen Prüfpunkten, die vor einer Beteiligungsnahme zu klären sind. Daneben werden im Vorfeld projektspezifisch mit einzelnen Gremienmitgliedern Sonderaspekte detailliert diskutiert und deren Netzwerke intensiv in die Beteiligungsprüfung eingebunden. Darüber hinaus haben die Fondsinvestoren einen hohen Anspruch an eine laufende Berichterstattung über die Portfolioentwicklung. Hierzu werden die aus unserem Risikomanagementsystem gewonnenen Aspekte regelmäßig verdichtet und, abhängig von der aktuellen Risikoklasse, in Richtung der Investoren bedarfsgerecht kommuniziert. EnjoyVenture hat ein Format etabliert, das die Erstellung eines solchen Fondsreportings standardisiert und den Prozess bis zur Fertigstellung verkürzt.

Grenzen der Standardisierung

Im Sinne von Transparenz und wirtschaftlichem Arbeiten können Standards sehr hilfreich sein. Dennoch ist und bleibt die Frühphasenfinanzierung ein sehr individuelles und kleinteiliges Geschäft, sodass in einer Kombination

aus Systemautomatismus und Betreuungsindividualität der Grad an persönlichem Know-how und an Erfahrung immer das Hauptgewicht eines professionellen Beteiligungs- und Portfoliomanagements ausmachen wird. Denn in der Hand eines schlechten Monteurs nützen auch die besten Werkzeuge nichts. ■

Zum Autor



Seit Anfang 2010 unterstützt **Benjamin Iber**, zunächst als Analyst, heute als Manager Operations, das Team des Frühphaseninvestors EnjoyVenture bei der Portfoliobetreuung und -entwicklung, insbesondere auch bei den Themen Qualitäts- und Risikomanagement. Darüber hinaus ist er eng in die Kommunikation zu den EnjoyVenture-Fondsinvestoren eingebunden.

Anzeige



SONNENBERG
FORTMANN

24IP LAW GROUP
FRANCE SARL

24IP LAW GROUP
USA PLLC

Patent & Rechtsanwälte
Intellectual Property Attorneys

QUALITÄT - EFFEKTIVITÄT - ENGAGEMENT

Der Schutz von gewerblichen Rechten ist seit vielen Jahren ein wesentlicher Gesichtspunkt bei der Führung von industriellen Unternehmen. Während der letzten Jahre waren Unternehmen gezwungen sich der Situation immer kürzer werdender Innovations- und Lebenszyklen aller Arten von Produkten anzupassen, was zu neuen Ansätzen im Management, in der Entwicklung, der Herstellung, dem Vertrieb und dem Service führte.

Wir verstehen uns als Partner von Wissenschaft und Industrie in den Bereichen:

- Patente
- Marken
- Designs
- Entwicklung und Management von Schutzrechtsportfolios
- Durchsetzung und Verteidigung von Schutzrechten
- Bewertung und Beurteilung von Erfindungen

Herzogspitalstraße 10a
80331 München

Charlottenstraße 80
10117 Berlin

Tel. +49 (0)89 232 30 0
Fax +49 (0)89 232 30 230

Tel. +49 (0)30 200 54 00 0
Fax +49 (0)30 200 54 00 99

24ip.com | info@24ip.com



Klarer Informationsvorsprung

Mit fundierten Marktanalysen Venture Capital finden und binden

Eine Venture Capital-Finanzierung ist ein längerer Prozess, der sich vom Beginn einer Produkt- oder Service-Idee bis zur Erreichung eines angemessenen Jahresumsatzes erstreckt. Bereits in der Seed-Phase, also vor der eigentlichen Gründung, ist gerade im Technologiesektor oftmals schon ein erheblicher Kapitaleinsatz erforderlich, um von einer Idee z.B. zu einem Prototyp zu gelangen. Da die Investoren hierbei ohne ein „greifbares“ Produkt ein hohes Risiko eingehen, liegt die Aufgabe beim Gründer, durch eine möglichst genaue und qualitativ hochwertige Marktanalyse – als zentralem Bestandteil des Businessplans – das Risiko für beide Seiten so gering wie möglich zu gestalten. Eine präzise und detaillierte Markt- und Wettbewerbsanalyse bietet sowohl den Investoren als auch den Gründern selbst eine höchstmögliche Sicherheit bei ihrem gemeinsamen Vorhaben.

Analyse ist Basis für den Erfolg

Das Potenzial der Geschäftsidee sollte so gründlich wie möglich analysiert und alle Einflussfaktoren auf die Chancen und Risiken der Realisierung und auf ihre Wechselwirkungen hin untersucht und bewertet werden. In der Seed-Phase stehen bei der Marktanalyse insbesondere das Potenzial des Produkts oder der Services an sich als auch eine realistische Einschätzung des zu erwartenden Marktvolumens im Mittelpunkt. Einen rentablen Marktanteil zu berechnen heißt nicht nur, das Marktvolumen ein-

zuschätzen, sondern auch, das Wettbewerbsverhalten in den Aufwand für die Markterschließung, d.h. in die Rentabilitätsberechnung, einzubeziehen.

Grundlage für Investoren

Venture Capital wird zumeist erst in der Start-up-Phase oder auch First Stage-Phase angefragt, wenn ein Unternehmen gegründet ist bzw. sogar schon seine operative Tätigkeit aufgenommen hat und das eigene Gründungskapital nicht mehr ausreicht. Ist zu diesem Zeitpunkt noch keine detaillierte Marktanalyse erfolgt, muss diese nachgeholt werden, um die Investoren zu überzeugen, in ein Unternehmen mit Zukunft zu investieren. Zu diesem Zeitpunkt sind bereits erste eigene Markterfahrungen mit dem Produkt oder Service vorhanden, erste Marktzahlen liegen vor, vielleicht sind Kooperationen geschlossen worden, ein Basisnetzwerk zu Zulieferern und Abnehmern besteht, es sind aber vielleicht auch mittelfristige Verpflichtungen eingegangen worden, oder der Markt hat sich seit Firmengründung verändert. Um in dieser Situation kurzfristig und effizient Kapitalgeber überzeugen zu können, zeigt eine aktuelle Marktanalyse nicht nur das Marktpotenzial und den Wettbewerb, sondern darüber hinaus auch strategische Vorgehensweisen zur Marktbewältigung, erste Referenzkunden und konkrete Wachstumsschritte auf. Gerade Investoren aus den USA sind es vom Heimatmarkt gewohnt, mit hochkarätigen Unterlagen, einer überzeugenden Präsentation und belegbaren Customer Cases mit Vor-Ort-Terminen überzeugt zu werden. Keinesfalls reichen allgemeine Formulierungen und Basiszahlenmaterial aus. Auch die Aufbereitungsform entspricht eigenen Richtlinien. Sind die Investoren überzeugt, ist die Finanzierungsrunde überraschend unkompliziert.

Externe Market Intelligence

Die Kooperation mit einem Investor ist eine Partnerschaft auf Jahre zum Vorteil beider Seiten und enthebt das Unternehmen nicht von seinem unternehmerischen Risiko. Um eine bestmögliche Partnerschaft zu erhalten, die auch in schwierigen Phasen belastbar bleibt, sollten sich Unternehmen von Anfang an auf eine permanente Markt- und

Elemente einer Marktanalyse

- Wie sieht das aktuelle Marktumfeld aus?
- Was erwarten die potenziellen Kunden?
- Gibt es schon Mitbewerber, falls ja, wie gehen sie vor?
- Welcher Standort ist am besten geeignet?
- Welche Vertriebsform ist die geeignetste?
- Wie sehen die Rahmenbedingungen aus, d.h. gibt es Eintrittsbeschränkungen in den Markt, Qualitätsauflagen, Umweltschutzbestimmungen oder andere gesetzliche Auflagen?
- Wie groß ist das Marktpotenzial?

Quelle: MarComSo

*Wir bringen
Wissenschaft
und Wirtschaft
zusammen*

*Wir unterstützen
von der Idee bis
zur Gründung*



IN KLEINEM STECKT OFT GROSSES

Wir fördern Ideen und
Technologien aus Düsseldorf

Die **DIWA GmbH** ist die Innovations- und Wissenschaftsagentur der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf und Landeshauptstadt Düsseldorf.

Wir vermitteln Kooperationen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, unterstützen bei technologiebasierten Existenzgründungen und bei der Verwertung von Forschungsergebnissen.

Sprechen Sie uns an:

DIWA GmbH

Merowingerplatz 1a

40225 Düsseldorf

Telefon: 0211.77928200

info@diwa-dus.de

www.diwa-dus.de

Wettbewerbsbeobachtung einstellen. So können Chancen frühzeitig genutzt und Risiken minimiert werden, die sich durch plötzliche Marktveränderungen ergeben. Branchenexperten, die die betroffenen Märkte seit Jahren analysieren und die Markt-Player über einen langen Zeitraum kennen, bringen hierzu einen Mehrwert in Form von Market Intelligence, den sich das junge Unternehmen erst mit den Jahren selbst aufbauen kann. Sie können kurzfristig Fragestellungen beantworten wie etwa: Haben sich technologische, globale, gesellschaftliche Faktoren im Umfeld verändert? Welche Strategien verfolgt der Wettbewerb? Wo ergeben sich neue Absatzmärkte? So können sie dem Unternehmen und seinen Investoren Planungssicherheit verschaffen.

Fazit:

Nur wer seinen Markt, seinen Wettbewerb und seine Kunden genauestens kennt, kann auch Investoren überzeugen. Marktanalysen sind keine Einmal-Angelegenheit, sondern stellen die Basis für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Investoren dar. Marktexperten einzubinden, die den Markt und die Kapitalgebererwartungen kennen, rechnet sich. ■

Zum Autor



Edmund Hain ist als Managing Director (CEO) des Market Intelligence-Anbieters MarComSo für Projekte internationaler Kunden der IT- und Technologiebranchen verantwortlich.

Mehr als nur ein Modewort

Wie nachhaltige Finanzierungskonzepte in Zukunft aussehen könnten

Immer wenn neue Modewörter auftauchen, versuchen Unternehmen und insbesondere Berater, auf den Zug aufzuspringen. Genauso verhält es sich auch mit dem Begriff der Nachhaltigkeit. Zwar haben sich inzwischen fast alle der Nachhaltigkeit verpflichtet, doch dürften die Meinungen über die Auslegung des Begriffs sehr unterschiedlich sein. Wie drückt sich Nachhaltigkeit aus, und führt sie tatsächlich zu Unternehmenserfolgen? Wie unterscheidet sich nachhaltige Finanzierung von klassischer Finanzierung?

Unklare Definition

Es verwundert nicht, dass bei einem Begriff wie Nachhaltigkeit eine Unzahl von Definitionen kursiert, die sicherlich alle ihre Berechtigung haben. Abstrakte Definitionen sind für Unternehmen im operativen Geschäft jedoch selten hilfreich. Konkreter sind deshalb Kennzahlen und ihre Ermittlung, da daraus konkrete Ansatzpunkte zur Unternehmensführung abgeleitet werden können. Die Kriterien der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) für Nachhaltigkeit und der durch die Sustanalytix GmbH ermittelte Nachhaltigkeitsindex sind eine Orientierungsgröße für Unternehmen und basieren auf den drei Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Jeder Kapitalgeber muss sich heute die Frage stellen, ob sich Investitionen in nachhaltige Unternehmen auch tatsächlich auszahlen. Dabei kommt es immer auf den richtigen Mix aus Renditechance und Risiko an. Kann demnach ein Kapitalgeber von nachhaltig geführten Unternehmen ein besseres Rendite-Risiko-Profil erwarten? Und kann er demzufolge bei Finanzierungsfragen geringere Risikoprämien verlangen?

Die zentrale Frage lautet: Ist Nachhaltigkeit auch wirklich nachhaltig? Sicherlich ist dies heute noch nicht abschließend zu beurteilen, aber die Autoren möchten doch zumindest auf einige interessante Zusammenhänge hinweisen. BMW und Henkel als Spitzenreiter im Nachhaltigkeitsindex zeigen: Vergleicht man beispielsweise BMW mit Daimler als Unternehmen derselben Branche mit ähnlichem Fokus, so entwickelte sich auch die BMW-Aktie sowohl im Einjahres- als auch im Fünfjahresvergleich besser



Der Trend geht zur nachhaltigen Unternehmensfinanzierung – doch was bedeutet das eigentlich? Foto: PantherMedia/Harald Richter

als die Daimler-Aktie. Ähnliches zeigt sich bei anderen Branchen. So performten sowohl Munich Re als auch Deutsche Bank besser als ihre Branchenkonkurrenten Allianz und Commerzbank. Betrachtet man Henkel, so steht Henkel nicht nur im Nachhaltigkeitsindex mit 81,7 Punkten an der Spitze, sondern gehört auch in der Aktienperformance zu den Spitzenwerten. Es lässt sich demnach zumindest vermuten, dass eine positive Korrelation zwischen Kursentwicklung und Nachhaltigkeit besteht.

Korrelation von Nachhaltigkeit und Börsenperformance

Unternehmen	Nachhaltigkeitsindex Punkte Rating 2011	Einjahresperformance zum 22.6.2012	Fünfjahresperformance zum 22.6.2012
BMW AG	83,0	-13,64%	+17,65%
Daimler AG	68,3	-28,74%	-48,52%
Munich Re	77,2	+1,98%	-22,76%
Allianz	69,8	-20,43%	-57,34%
Deutsche Bank	64,8	-30,58%	-71,62%
Commerzbank	62,5	-55,49%	-95,10%
Henkel	81,7	+9,26%	+30,72%

Quelle: Sustanalytix

Was ist nachhaltige Finanzierung?

Im Grunde stellt nachhaltige Finanzierung keine revolutionäre Weiterentwicklung dar. Der klassische Businessplan mit Projektionsrechnungen und die Anwendung der Discounted Cashflow-Methode als Basis für Finanzierungsgenehmigung stellen seit jeher langfristigen Unternehmenserfolg und damit Nachhaltigkeit in den Fokus, also eher harte Finanzkennzahlen wie Umsatzrendite oder Eigenkapitalquote. Zwei Aspekte sind jedoch von Bedeutung. Zum einen zielt nachhaltige Finanzierung auf weiche Faktoren ab. Die Rolle des Kapitalnehmers sollte sich vom Bittsteller zum Partner des Investors entwickeln. Dass dies in der Vergangenheit häufig nicht so

war, ist aber eher auf Arroganz und ein falsches Kundenverständnis aufseiten der Kapitalgeber zurückzuführen und nicht so sehr auf fehlende Nachhaltigkeit im Geschäftsmodell. Um dies zu vermeiden, sollte der Kapitalnehmer weiter in den Mittelpunkt treten, eine klare Kommunikation zu den Erwartungen, Vorstellungen und Interessen zwischen Kapitalnehmer- und -geberseite existieren und in einem Finanzierungskonzept niedergeschrieben werden.

Nachhaltigkeit messbar machen

Zum anderen stellt sich die Frage nach neuen Finanzierungsmodellen. Hier lässt sich an eine Koppelung mit Nachhaltigkeitskennzahlen denken. Innovative Produkte seitens der Kapitalgeber könnten beispielsweise auf Optionsrechte bei Verbesserung der Nachhaltigkeit abzielen. Konkret ließen sich Non-Financial Covenants um klar definierte Nachhaltigkeitskennziffern, wie z.B. strategische Weitsicht und Arbeitsplatzbedingungen oder umweltschonende Geschäftsabläufe, ergänzen. Bei Erreichen dieser weichen Kennzahlen könnten Obligoausweitung bzw. -verlängerungen oder auch Konditionssenkungen die Folge sein. Nachhaltigkeitskennzahlen finden in Rating-Modellen der Kapitalgeber bislang kaum Berücksichtigung, geschweige denn, dass diese merkliche Auswirkungen für den Kapitalnehmer mit sich führen. Diese Denkansätze setzen – nicht zuletzt auch im Kontext von

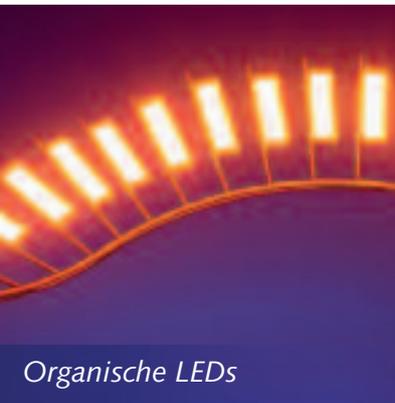
Basel III – eine Validierung positiver Korrelationseffekte zwischen Risikominimierung bzw. Renditesteigerung und Nachhaltigkeitsverbesserung voraus. ■

Zu den Autoren

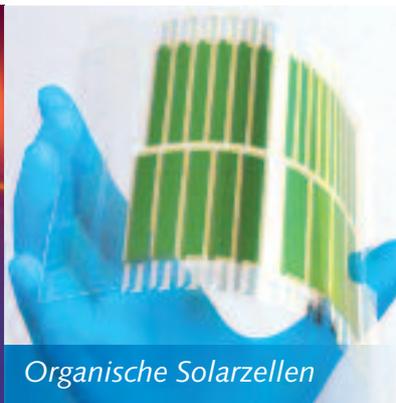


Steffen Gasior (li.) ist Angestellter bei der Bürgschaftsbank und Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg und für den Bereich Innovation/Technologie zuständig. **Frank Andreas Schittenhelm** ist Professor für Finanzmanagement an der Hochschule Nürtingen-Geislingen.

Anzeige



Organische LEDs



Organische Solarzellen



Geothermie



Solarthermie

Investieren in eine saubere Zukunft

Die eCAPITAL entrepreneurial Partners AG ist eine unternehmergeführte Venture Capital Gesellschaft mit Sitz in Münster. Seit 1999 begleiten wir aktiv innovative Unternehmer in zukunftssträchtigen Branchen. Wir investieren bundesweit in Unternehmen in der Later und Early Stage Phase, die neue Technologien, insbesondere in den Cleantech Bereichen Energie, Neue Materialien, Wasser und Transport, entwickeln und erfolgreich weltweit vermarkten. In einem ersten Schritt können wir Eigenkapital von 0,5 Mio. bis zu 5 Mio. € bereitstellen.

Unsere eigene unternehmerische Erfahrung sowie ein ausgewiesener technologischer Background helfen uns in der erfolgreichen, partnerschaftlichen Begleitung visionärer aber ergebnisorientierter Unternehmer.



eCAPITAL entrepreneurial Partners AG
Hafenweg 24 · 48155 Münster
Tel: +49 251 703767-0
info@ecapital.de · www.ecapital.de

Die Politik ist gefragt

Internationale Schutzrechtsstatistik alarmiert

Die internationalen Statistiken zur Patentanmeldung für das Jahr 2011 sprechen eine deutliche Sprache: Deutschland spielt eine immer kleinere Rolle. Asiatische Staaten holen auf, unter die Top 3 hat es neben China und den USA auch Japan geschafft. Für den Standort Deutschland ist das ein Warnschuss – die Politik muss endlich aktiv werden.

Hoher ausländischer Anteil

In China wurden 2011 von den Chinesen 50,4%, also 351.000 Patentanmeldungen eingereicht, wobei der Staat die Einreichung von Patentanmeldungen nicht nur in China, sondern auch in anderen Ländern sehr stark finanziell unterstützt. In den USA werden seit 2009 (50,7%) nun über 50% der Patentanmeldungen von Ausländern eingereicht, sodass der nationale Anteil 247.750 Patentanmeldungen beträgt. Die USA führen auch deshalb, weil dort der wichtigste Umsatzträger die Unterhaltungs- und Software-Industrie ist und deshalb vorrangig Patentanmeldungen auf nichttechnische Software möglich sind.

Gesamtanmeldetätigkeit 2011 in den wichtigsten Industrieländern						
Rang	Land	2000	2009	2010	2011	Tendenz
1	China	51.747	314.573	391.177	700.000	▲
2	USA	295.926	456.106	490.225	503.583	▲
3	Japan	436.865	348.596	344.598	342.610	▲
4	Südkorea	104.612	163.523	k.A.	k.A.	▲
5	Europa	99.694	134.542	150.361	142.810	▲
6	Deutschland	61.034	55.938	59.245	58.997	▲

Asiaten holen auf

Die international und wirtschaftlich bedeutendsten Patentanmeldungen werden meist über den PCT-Weg eingereicht. Darin können 144 Vertragsstaaten benannt werden. In der derzeitigen Länderverteilung zeigt sich eine asiatische Dominanz mit den führenden USA und Japan noch auf Platz zwei, Deutschland ist aber bereits dicht gefolgt von China und dieses von Korea. Dennoch ist interessant, dass unter den ersten fünf bedeutsamsten Industrieländern auch hier China bereits auf Platz vier rangiert und die USA zu schwächeln beginnen, während Japan

PCT-Patentanmeldungen 2011							
Rang	Land	2006	2009	2010	2011	Anmeldungen	Tendenz
1	USA	51.280	45.618	44.855	48.901	(26,85%)	▲
2	Japan	27.025	29.802	32.156	32.873	(21,34%)	▲
3	Deutschland	16.736	16.797	17.171	18.846	(10,35%)	▲
4	China	3.942	7.900	12.337	16.403	(9,01%)	▲
5	Südkorea	5.945	7.064	9.686	10.446	(5,74%)	▲

und Deutschland nach der auch in der Patentstatistik deutlich erkennbaren globalen Rezession im Jahr 2009 sich offenbar technologisch mehr anstrengen.

Rückläufige Zahlen beim EPA

In Europa ist zu beobachten, dass wegen der rigiden Prüfungsformalisten im Europäischen Patentamt (EPA) einige Unternehmen bereits umdisponieren und daher die insbesondere im Vergleich starken asiatischen Anstiegswerten im EPA noch deutlicher rückläufig werden.

Die Top-5-Anmeldeländer im Europäischen Patentamt						
Rang	Land	2000	2009	2010	2011	Tendenz
0	alle	110.116	134.557	151.074	142.810	▲
1	USA	30.403	32.922	39.519	34.993	▲
2	Deutschland	21.165	25.124	27.354	26.234	▲
3	Japan	19.869	19.917	21.824	20.568	▲
4	Südkorea	1.181	4.182	4.715	4.889	▲
5	China	189	1.608	2.049	2.548	▲

Neue europäische Aufstellung

Seit 40 Jahren wartet die europäische Wirtschaft auf ein einheitliches Gemeinschaftspatent, und daher wird die EU-Kommission demnächst die „erweiterte Zusammenarbeit“ ohne die wegen der Sprachenfrage sturen Italiener und Spanier mit den restlichen 25 Staaten beginnen. Obwohl bisher 80% der Patentstreitigkeiten in Deutschland verhandelt wurden, ist Deutschland im Streit mit den Nachbarn wieder einmal unterlegen. Am 29.6.2012 wurde das Europäische Patent-Zentralgericht nach Paris vergeben. Großbritannien bekommt eine Zweigstelle für Bio- und Gentechnik und München bekommt eine Zweigstelle für Maschinenbau. Interessant ist bei nachfolgender Tabelle, dass Frankreich das einzige Land mit steigenden Anmeldezahlen ist, vermutlich weil es auch das einzige Land mit einer Gebührenbegünstigung für die KMU (*small entity claim*) ist und darüber hinaus bei Forschungs- und Entwicklungsvorhaben einen 20%igen Vorschuss gewährt.

Ausgewählte europäische Anmeldeländer im Europäischen Patentamt							
Rang	Land	2001	2009	2010	2011	Anmeldungen	Tendenz
1	Deutschland	21.165	25.124	27.354	26.234	(-4,1%)	▲
2	Frankreich	6.764	8.946	9.569	9.633		▲
3	Schweiz	3.918	5.880	6.767	6.409	(-5,3%)	▲
4	Niederlande	5.376	6.704	5.934	5.611	(-5,4%)	▲
5	Großbritannien	4.786	4.807	5.376	4.765	(-11,4%)	▲
6	Italien	3.355	3.893	4.082	3.982	(-2,4%)	▲
12	Spanien	561	1.444	1.438	1.417		▲

Wichtige Rolle bei Technologien

Dass Europa aber nach wie vor auf den führenden Technikgebieten eine wichtige Rolle spielt, sieht man an den technischen Fachgebieten. Die zehn führenden Technikgebiete kommen auf ca. 70.000 Anmeldungen, also wieder die Hälfte aller 36 Gebiete mit 142.810 Gesamtanmeldungen.

Europäisches Patentamt – Anmeldegebiete 2011			
Technikgebiet	Rang	Anmeldungen 2011	Tendenz
Medizintechnik	1	10.539	▲
Elektr. Maschinen+Apparate+Energie	2	8.550	▲
Computertechnik	3	8.197	▲
Digitale Kommunikation	4	7.843	▲
Organische Fein-Chemie	5	6.887	▲
Transporttechnik	6	6.231	▲
Biotechnologie	7	5.865	▲
Pharmazeutische Produkte	8	5.769	▲
Telekommunikation	9	4.800	▲
Energietechnik	10	4.783	▲

Bayern führend

Immer mehr ausländische Anmelder schwenken auf den nationalen Schutz in Deutschland zurück. Da wenige Unternehmen direkt im EPA anmelden, gibt die Statistik des Deutschen Patent- und Markenamtes DPMA die Erfindertätigkeit der Deutschen am besten wieder. Die Anmeldezahlen des DPMA sind seit zehn Jahren rückläufig. Aber durch die Einführung von mittelstandsfeindlichen Anspruchsgebühren konnten die Einnahmen von 301 Mio. auf 317 Mio. EUR und der Gewinn trotz Ausgabensteigerung bei 72 Mio. EUR gehalten werden. Während in Baden-Württemberg pro 100.000 Einwohner 133 Patentanmeldungen getätigt werden, sind es im Bundesdurchschnitt 57. In Bayern liegt die Zahl mit 106 doppelt so hoch, während alle anderen Bundesländer unter dem Bundesdurchschnitt liegen und Mecklenburg-Vorpommern gerade noch zehn erreicht. Technisch lag in Deutschland auch 2011 an erster Stelle die Fahrzeugtechnik mit 5.993 Anmeldungen, gefolgt von 4.809 im Bereich Maschinenteknik, 4.101 bei elektrischen Bauelementen, 3.677 im Bereich Messtechnik und 2.485 in der Medizintechnik. In der Solartechnik liegen die Deutschen bei 330 Anmeldungen und bei allen alternativen Energieerzeugungstechniken bei 731.

Anmeldetätigkeit am Deutschen Patent- und Markenamt				
Rang	Land	2009	2010	2011
	Deutschland gesamt	59.583	59.245	58.997
	Deutschland Inland	47.859	47.047	47.269
1	Baden-Württemberg	15.532	14.813	14.355 (31,0%)
2	Bayern	12.641	12.969	13.340 (28,8%)
3	Nordrhein-Westfalen	7.408	7.506	7.052 (15,2%)
4	Niedersachsen	2.966	2.940	2.969 (6,4%)
5	Hessen	2.486	2.411	2.366 (5,1%)

Innovationskraft der KMU bedroht

Aus den Statistiken wird deutlich, dass Asien, die USA und bald auch die restlichen BRIC-Staaten (neben China auch Indien, Brasilien und Russland) gewaltig im globalen Wettbewerb aufholen. Vor allem die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland verlieren gegenüber den ca. 1.500 Hidden Champions im Bereich von gewerblichen Schutzrechten immer weiter an Boden und müssen um ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit fürchten, wenn nicht bald gewaltige Anstrengungen von der derzeitigen deutschen Regierung unternommen werden. Die internationale Manager-Studie hat kürzlich ebenso wie die Expertenkommission Forschung und Innovation in ihrem EFI-Gutachten von 2010 die mangelnden Hilfen für KMUs durch steuerliche Förderung und mangelnden Technologietransfer aus den Hochschulen als den größten Nachteil des Innovationsstandorts Deutschland schärfstens kritisiert. Dennoch ist die steuerliche Forschungsförderung der KMUs im Koalitionsvertrag mit 20 Mio. EUR bisher nicht von der Regierung umgesetzt worden – und das, obwohl das Deutsche Patent- und Markenamt einen kräftigen Überschuss aufweist.

Fazit:

Die KMUs haben im Krisenjahr 2009 einen schlimmen Arbeitsmarkteinbruch verhindert und den Aufschwung 2010 mitvorbereitet. Wenn die derzeitige Regierung nicht in unverantwortlicher Weise die wichtigste Aufgabe zur Zukunftssicherung und zur Schaffung neuer Arbeitsplätze für diese und die nächste Generation verschlafen will, dann müssen wenigstens Maßnahmen wie bei unseren Nachbarn jetzt unverzüglich umgesetzt werden. ■

Zum Autor



Paul-Alexander Wacker ist Mitgründer der Patent- und Rechtsanwaltskanzlei Kuhnen & Wacker. Die Sozietät vertritt überwiegend europäische Mittelstandsmandate und ausländische Großunternehmen.

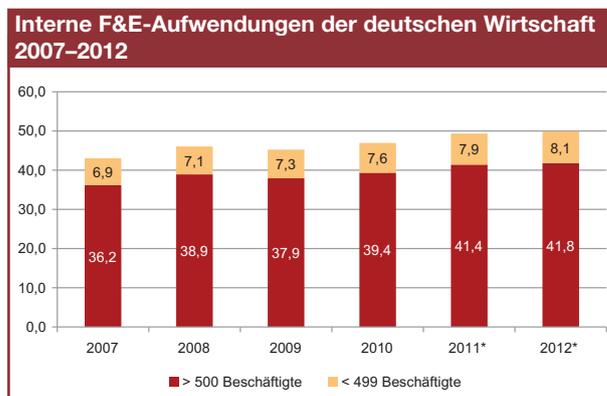
Innovationen heben und schützen

Technologietransfer schafft Wettbewerbsvorteile

Innovationen sind der Nährboden, auf dem neue Technologien, Anwendungen und Geschäftsmodelle entwickelt werden können. Sie schaffen neue Märkte oder bieten die Möglichkeit, sich in bereits etablierten Märkten gegenüber der Konkurrenz durchsetzen zu können. Manchmal benötigt eine Idee, die sich aus der Forschung und dem neu generierten Wissen ergibt, aber einen Transmissionsriemen, der Theorie und Praxis verbindet. So kann dann aus einer im Forschungsumfeld entstandenen Idee eine Produkt- oder Prozessinnovation werden, die letztlich Wettbewerbsvorteile schafft. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen können profitieren. Auf den Schutz der Technologie sollte allerdings großer Wert gelegt werden.

Nur geringe F&E-Investitionen bei KMU

Ein guter Indikator, um das Innovationspotenzial der deutschen Volkswirtschaft abzuleiten, sind die Ausgaben in Forschung und Entwicklung (F&E). Lediglich 16% der F&E-Ausgaben in Deutschland im Jahr 2010 wurden von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) getätigt. Die Ursache der geringen Investitionen im Bereich F&E liegt u.a. darin, dass KMU häufig nicht über die notwendigen Ressourcen verfügen, um ständig eine eigene Forschung und Entwicklung zu finanzieren. Doch wie kann den KMU, die etwa 99,7% aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen in Deutschland ausmachen und eine Quelle der Agilität der deutschen Wirtschaft sind, der Zugang zu Innovationen ermöglicht werden? Der Technologietransfer bietet hier eine effiziente Lösung, für KMU Innovationen zu realisieren, die sie so nicht oder nur mit erheblich größerem Aufwand tätigen könnten.



*) Forschungs- und Entwicklungs-Budgetplanung
Quelle: TIB nach Stifterverband Wirtschaftsstatistik

Technologietransfer als Mittel im Innovationsprozess

Technologietransfer ist die Übertragung von technischem Wissen (z.B. Forschungs- und Entwicklungsergebnisse) von Hochschulen oder Forschungseinrichtungen an Unternehmen. Beispiel ist der Einsatz von neuen Werkstoffen oder Produktionstechnologien, um Kosten im Produktionsprozess einzusparen. Der Technologietransfer wird initiiert, indem ein Unternehmen mit einer klar definierten Fragestellung an eine geeignete wissenschaftliche Einrichtung, z.B. Universität, Fachhochschule oder ein Steinbeis-Transferzentrum, herantritt und gemeinsam eine Problemlösung erarbeitet wird. Durch die Verknüpfung von Wissenschaft und Wirtschaft können so im Forschungsprozess entstandene Ideen gezielt aufgegriffen und weiterentwickelt und in der Praxis zu Innovationen werden. Hieraus ergeben sich für die Unternehmen wesentliche Vorteile, z.B. der Zugang zu aktuellen Forschungsergebnissen, der flexible Zugang zu Know-how-Trägern, Kosteneinsparungen im Bereich Forschung und Entwicklung, Zugewinn an Reputation, Zugang zu zukünftigen Mitarbeitern. Daraus resultiert in der Regel ein deutlicher Wettbewerbsvorsprung. Mitarbeiter der Forschungseinrichtungen erhalten die Möglichkeit, die im Forschungsprozess entstehenden Ideen in die Praxis zu übertragen, und können gegebenenfalls zusätzliche Forschungsmittel generieren. Für den Forschungsnachwuchs erleichtert dies den Übergang in die Praxis.

Schutz des transferierten Wissens

Allerdings ist beim Technologietransfer der Schutz der übertragenen Technologie zu berücksichtigen. Ohne den geeigneten Schutz besteht die Gefahr, dass Dritte die Neuerungen kopieren oder sich das technische Wissen selbst schützen lassen. Deshalb ist es sinnvoll, eine geeignete Patentstrategie zu entwickeln. Patente ermöglichen eine zeitlich befristete Monopolstellung, aus der zum Teil deutliche Wettbewerbsvorteile entstehen. So können sie auch den Marktzugang versperren. Im Zusammenhang mit Technologietransfer und Patentstrategien sollten folgende Aspekte berücksichtigt werden:

- Welche Schutzrechte sind bereits vorhanden?
- Welche Schutzrechte sind für eine unabhängige Verwertung in den neuen Technologieträger zu transferieren?
- Wurden alle Schutzrechte aufrechterhalten?

4 Strong Partners for Personalized Medicine

- Excellent Universities and Research Institutes
- 350 Life Science Companies
- World renowned Hospitals
- Professional Cluster Management



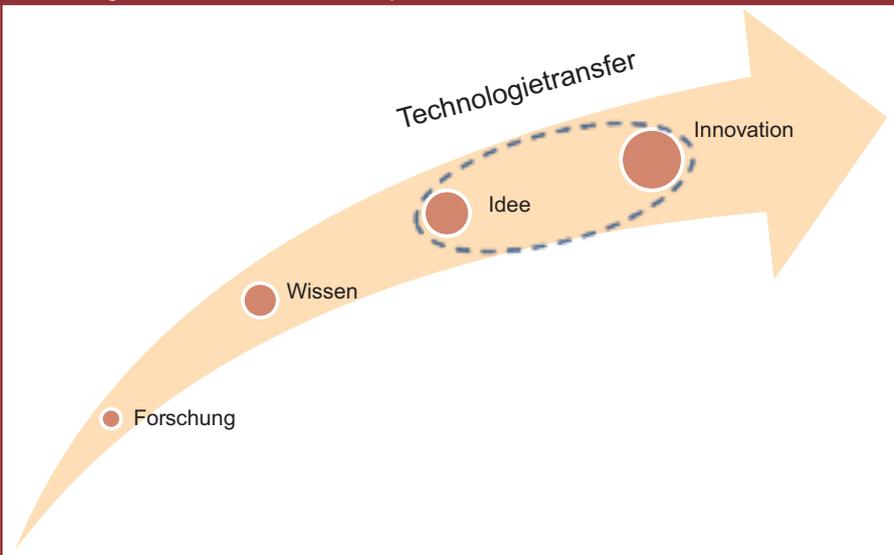
SPONSORED BY:



Bavarian Ministry of Economic Affairs,
Infrastructure, Transport and Technology



Technologietransfer im Innovationsprozess



Quelle: TIB

- Welche Regionen decken die Schutzrechte ab?
- Ist es noch möglich, den regionalen Geltungsbereich der Schutzrechte auszuweiten?
- Welche Laufzeit haben die vorhandenen Schutzrechte?
- Sind die Know-how-Träger, die an der Erarbeitung des Forschungsergebnisses beteiligt waren, noch in dem Forschungsinstitut beschäftigt?
- Können sie als Mitarbeiter gewonnen werden, oder sind sie bereits zu Konkurrenzunternehmen abgewandert?

Auch nach einem Technologietransfer ist es erforderlich, das Technologieumfeld der Innovation kontinuierlich zu überwachen, um potenzielle Verletzer

aufzuspüren oder Neuentwicklungen eigene Innovationen entgegenzusetzen.

Fazit:

Obwohl KMU das Rückgrat der deutschen Wirtschaft sind, ist ihr Anteil an den Forschungs- und Entwicklungsausgaben relativ gering. Dadurch liegt ein enormes Innovationspotenzial brach. Der Technologietransfer ermöglicht einen einfachen, effizienten und kostengünstigen Zugang zu neuen Ideen und Technologien. Er wirkt hierbei wie ein Transmissionsriemen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft und transformiert Ideen zu Innovationen. KMU können hierdurch enorm profitieren und ihre Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit erhöhen. ■

Zu den Autoren



Prof. Dr. Udo Wupperfeld (li.) ist Professor an der Hochschule Pforzheim und Leiter des Steinbeis-Transferzentrums Technologiebewertung und Innovationsberatung (TIB). **Michael See** ist Leiter des Bereichs Gutachten und Analysen beim TIB. Das TIB bewertet Technologien, Innovationen, Märkte und Patente für Venture Capital-Gesellschaften, Kreditinstitute, Technologiebeteiligungsgesellschaften sowie Unternehmen.

Starthilfe für Techies

Vielfältige Förderung von Technologietransfer in Deutschland

Technologiebasierte Unternehmensgründungen sind unverzichtbare Innovationsmotoren am Standort Deutschland. Seit Jahren fördern daher die Bundesministerien für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und für Bildung und Forschung (BMBF) mithilfe einer Kofinanzierung aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) den Technologietransfer an Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Letztere stellen überdies eigene finanzielle Mittel für Start-ups bereit oder beteiligen sich an ihren Spin-offs.

Gründerhochschule gesucht

Noch bis zum 31. Oktober 2012 läuft die zweite Stufe des Wettbewerbs „Die Gründerhochschule“ im Programm Exist-Gründungskultur. 34 Hochschulen entwickeln derzeit Strategiepapiere zur Schaffung einer ganzheitlichen hochschulweiten Strategie für die Herausbildung von Gründungskultur und Unternehmergeist. Nach einer Vorauswahl der schriftlichen Konzepte werden Anfang Januar 2013 zehn Hochschulen ausgewählt, die zunächst für drei Jahre eine jährliche Förderung von maximal 1 Mio. EUR inklusive Eigenmitteln erhalten. Drei Hochschulen erhalten zudem das Label Gründerhochschule. Bereits im Juli 2011 wurden nach einem ersten Wettbewerbsdurchgang

zehn Hochschulen und aus diesen drei Gründerhochschulen bestimmt.

Gründungen aus der Hochschule

Mit dem Exist-Gründerstipendium fördert das BMWi Teams von bis zu drei Personen, die mehrheitlich bereits den Status eines Hochschulabsolventen haben. Grundlage ist eine technologiebasierte Produktidee oder eine innovative Dienstleistung. Hochschulabsolventen, deren Gründung durch Exist gefördert wird, erhalten für zwölf Monate pro Person 2.000 EUR, Studierende 800 EUR pro Person und Monat. Zudem stehen Sachmittel in Höhe von 17.000 EUR für Gründerteams respektive 10.000 EUR bei der Förderung eines Gründers sowie Coaching-Mittel im Umfang von 5.000 EUR zur Verfügung. Den Antrag auf Förderung stellt jeweils eine Hochschule oder Forschungseinrichtung, die in ein Gründungsnetzwerk eingebunden ist. Die beantragende Institution stellt einen wissenschaftlichen Mentor sowie Räumlichkeiten für die Gründer.

Zuschuss für Entwicklungsarbeiten

Um Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Realisierbarkeit durchzuführen, Prototypen zu entwickeln

Ausgewählte Förderangebote im Überblick

Programm	Förderempfänger	Förderdauer	Förderumfang
Exist-Gründerstipendium	Studenten, Hochschulabsolventen	zwölf Monate	800 EUR im Monat / 2.000 EUR im Monat pro Person
			17.000 EUR Sachmittel
			5.000 EUR für Coaching
Exist-Forschungstransfer	Forscherteams an Hochschulen/ Forschungseinrichtungen	zunächst 18 Monate	monatliches Gehalt, 70.000 EUR Sachmittel
Go-Bio	erfahrene Wissenschaftler aus den Life Sciences	zwei Phasen à 3 Jahre	individuell
VIP-Maßnahme des BMBF	Wissenschaftler aus Hochschulen/ Forschungseinrichtungen	max. 3 Jahre	bis zu 500.000 EUR jährlich
Helmholtz Enterprise-Programm	Helmholtz-Forscher	1 Jahr	max. 200.000 EUR
Fraunhofer fördert Existenzgründungen	Fraunhofer-Forscher	k.A.	max. 150.000 EUR
Max-Planck-Innovation	Max-Planck-Forscher	k.A.	Evaluierung von Erfindungen, Patentanmeldung, Gründung etc.

Quelle: eigene Recherche

Foto: PantherMedia/Mantfred Grafweg

und den Businessplan als Basis der Unternehmensgründung auszuarbeiten, erhalten mit Exist-Forschungstransfer geförderte Teams neben einem monatlichen Gehalt Sachmittel von 70.000 EUR zur Beschaffung von unter anderem Verbrauchsmaterial, Investitionsgütern, Schutzrechten, Marktrecherchen sowie zur Vergabe von Aufträgen. In zwei Förderphasen werden bis zu vier Personen zunächst für 18 Monate gefördert. Aus Förderphase I entstehenden, technologieorientierten Start-ups kann in der zweiten Förderphase für weitere achtzehn Monate ein nicht rückzahlbarer Zuschuss von bis zu 150.000 EUR, jedoch höchstens 75% der spezifischen Kosten des Vorhabens, gewährt werden. Voraussetzung ist jedoch die Erbringung eigener Mittel sowie gegebenenfalls Beteiligungskapital im Verhältnis 1:3 zur Zuwendungssumme.

Go-Bio: Fokus Life Sciences

Unabhängige Forscherteams in der Pre-Seed- und Seed-Phase, die risikoreiche Projekte mit langer Laufzeit in allen Life Sciences-Bereichen durchführen wollen, fördert die Gründungsoffensive Biotechnologie (Go-Bio). Das BMBF bietet in der Forschung bereits erfahrenen Wissenschaftlern die Möglichkeit, in Deutschland mit einer eigenen Arbeitsgruppe innovative Forschungsthemen aus dem Gebiet der Biowissenschaften weiterzuentwickeln und zielgerichtet einer wirtschaftlichen Verwertung zuzuführen. Im Rahmen der Förderung soll das Anwendungspotenzial der Entwicklung herausgearbeitet, technologisch validiert und die kommerzielle Verwertung prioritär mit dem Ziel der Gründung eines Biotech-Unternehmens vorbereitet werden. Die Förderung erfolgt in zwei Phasen von jeweils drei Jahren: In der ersten Förderphase soll von der Arbeitsgruppe der Proof of Concept erbracht und begleitend konkrete Kommerzialisierungs- oder klinische Anwendungsstrategien für die weitere Umsetzung der Ergebnisse entwickelt werden. Spätestens ab der zweiten Förderphase sollte eine privatwirtschaftlich aufgebrachte Kofinanzierung für die Durchführung des Go-Bio-Vorhabens eingeworben werden. Bis Mitte Juli 2012 läuft die fünfte Runde im Wettbewerb Go-Bio. Mit dieser Fördermaßnahme können auch laufende oder kürzlich abgeschlossene Projekte aus der Grundlagenforschung – zum Beispiel einer Förderung der Deutschen Forschungsgemeinschaft oder der EU – in die Praxis umgesetzt werden.

Validierungsförderung vor Verlängerung

Mit der Maßnahme Validierung des Innovationspotenzials wissenschaftlicher Forschung (VIP) unterstützt das BMBF Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aus Hochschulen sowie aus öffentlichen Forschungseinrichtungen dabei, frühzeitig ihre Forschungsergebnisse hinsichtlich technischer Umsetzbarkeit, Erschließung neuer Anwendungsbereiche sowie wirtschaftlicher Potenziale zu überprüfen. Ziel ist es, die Voraussetzung für eine erfolgreiche Weiterentwicklung zu innovativen technologiebasierten Produkten, Prozessen oder Dienstleistungen zu schaffen. Im Zuge der Projektförderung können Zuwendungen für jeweils maximal 500.000 EUR pro Jahr für maximal einen Dreijahreszeitraum gewährt werden. Das

Programm war zunächst befristet bis zum 30. Juni 2012, über eine Verlängerung wird derzeit verhandelt.

Helmholtz-Enterprise

Die Helmholtz-Gemeinschaft unterstützt mit dem Enterprise-Programm Ausgründungsvorhaben mit 100.000 EUR aus dem Impuls- und Vernetzungsfonds der Forschungsgemeinschaft. Die jeweiligen Helmholtz-Zentren stellen noch einmal mindestens die gleiche Summe zur Verfügung. Die Mittel werden vor allem eingesetzt, um die Finanzierung von Personal in der Ausgründungsphase sicherzustellen. Gründer erhalten so Freiraum für die Vorbereitung des eigenen Unternehmens und um betriebswirtschaftliche Kompetenzen in die Spin-off-Projekte einzubinden. Alle sechs Monate entscheidet ein Auswahlgremium, welche Gründungsideen das Potenzial haben, sich auf dem Markt zu bewähren. In 15 Auswahlrunden seit 2005 wurden bislang insgesamt 73 Gründer gefördert, bereits 40 der geförderten Gründungsideen führten zum Start eines Spin-offs.

Fraunhofer fördert doppelt

Die Fraunhofer-Gesellschaft fördert den Aufbau von Spin-offs mit zwei eigenen Programmen. Mit der Maßnahme „Fraunhofer fördert Existenzgründungen“ können junge Unternehmen aus dem Fraunhofer-Umfeld bis zu 150.000 EUR als Pre-Seed-Unterstützung erhalten. „Fraunhofer fördert Management“ hilft dem Unternehmen bei der Suche nach einem Mitarbeiter, der sich besonders um die kaufmännischen Aspekte wie Vertrieb, Marketing und Finanzierung kümmert. Das Leistungsspektrum von Fraunhofer Venture umfasst die komplette Betreuung und Beratung von der Idee bis zur Unternehmensgründung. Dazu gehören die Unterstützung bei der Vorbereitung der Gründung, ein Technologie-Matching, Finanzierungsmodule und das Beteiligungsmanagement. Nach Angaben auf der eigenen Website sind aus den Aktivitäten von Fraunhofer Venture inzwischen über 150 Unternehmensgründungen hervorgegangen.

Max-Planck-Innovation

Für den Technologietransfer der Max-Planck-Institute ist die Max-Planck-Innovation GmbH zuständig. Wissenschaftler werden bei der Evaluierung von Erfindungen und der Anmeldung von Patenten, der Vermittlung von Erfindungen an die Industrie und der Gründung von Unternehmen unterstützt. Neben der Beschaffung von Informationen zum Markt und Wettbewerb leistet Max-Planck-Innovation Hilfestellung bei der Kapitalbeschaffung und Managementsuche sowie im Zuge der weiteren Unternehmensentwicklung als Berater, beispielsweise bei der Strategieentwicklung sowie der Suche nach Kooperationspartnern, Kunden oder weiteren Investoren. Max-Planck-Innovation betreut aktuell 16 Firmenbeteiligungen, seit 1990 wurden rund 100 Ausgründungen betreut, 2011 erzielte Max-Planck-Innovation Verwertungserlöse inklusive Beteiligungsverkäufen in Höhe von 19,2 Mio. EUR. ■

Marc Kley
redaktion@vc-magazin.de

„Der Businessplan ist bei Exist von Beginn an ein zentrales Thema“

Interview mit Dietrich Hoffmann, Leiter des Fachbereichs Unternehmensgründung, Projektträger Jülich



Dietrich Hoffmann

Zur Förderung von Unternehmensgründungen vor allem aus Hochschulen gewährt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) finanzielle Zuschüsse für technologieorientierte bzw. wissensbasierte Gründungsvorhaben. Die Förderprogramme werden durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert. Neben dem an Studierende und Hochschulabsolventen gerichteten Exist-Gründerstipendium vergibt das BMWi mit Exist-Forschungstransfer Mittel an Wissenschaftler, um Forschungsergebnisse weiterzuentwickeln, die das Potenzial besitzen, Grundlage einer Unternehmensgründung zu sein. Dietrich Hoffmann vom Projektträger Jülich erklärt im Interview dieses Förderinstrument.

Seminar zur Bewertung der Gründerpersönlichkeit ermöglicht bekommen. Als Ergebnis der Evaluation wurde dieser Workshop neu konzipiert und stärker auf die Anforderungen an das Gründerteam ausgerichtet. Neu ist auch, dass ab sofort die durch Exist-Forschungstransfer geförderten Gründungsvorhaben ebenfalls an dem eintägigen Workshop teilnehmen werden. Ziel ist, den Teambuildingprozess zu unterstützen und den Gründern aufzuzeigen, wie sie miteinander agieren und wie die Rollenverteilung im Team ist. Bereits in der Antragsphase sind die Gründerteams übrigens aufgefordert, die Gesellschafter des zu gründenden Unternehmens sowie die geplante Aufteilung der Anteile zu benennen. Auch hier hat die Erfahrung gezeigt, dass es Probleme aufwirft, solch elementare Fragen erst im Projektverlauf anzugehen.

VC Magazin: Der Exist-Forschungstransfer wurde nach der ersten dreijährigen Förderperiode evaluiert und kürzlich bis 2014 verlängert. Damit einher gehen einige Modifikationen bei Förderumfang und -inhalten. Welche Anpassungen wurden vorgenommen?

Antragsverfahren zum Exist-Forschungstransfer		
	Förderphase I	Förderphase II
Antragsteller	Hochschule/Forschungseinrichtung	Unternehmen/Unternehmen i.G.
Unterlagen	u.a. Ideenskizze/Projektbeschreibung	u.a. ausführlicher Businessplan
	Angaben zum Forscherteam	Gesellschaftsvertrag
	Arbeitsplanung	Eigenanteilfinanzierungsnachweis
	Erklärung des fachlichen Mentors	Vereinbarungen über den Erwerb von Patent- bzw. Lizenzrechten
	Erklärung des Gründungsnetzwerks	
Einreichung	1. bis 31. Januar/1. bis 31. Juli	Sechs Monate vor Ablauf von Förderphase I

Quelle: Projektträger Jülich

Hoffmann: Die Sachmittel wurden auf 70.000 EUR in Förderphase I aufgestockt. Zudem wird nun der Betriebswirt ebenso wie bis zu drei Wissenschaftler von Anfang an gefördert. Es hat sich gezeigt, dass die Erstellung des Businessplans von Beginn des Förderzeitraums an ein zentrales Thema ist und daher nicht erst ab dem siebten Monat durch einen BWler unterstützt werden sollte. Die Erfahrung der ersten Förderperiode zeigt auch, dass die Rekrutierung eines Betriebswirts im laufenden Projekt schwierig ist, zu Zeitverzögerungen und zum Teil zu Problemen im Team führen kann.

VC Magazin: Welche Anforderungen stellen Sie außerdem an Projekte, die sich um eine Förderung bewerben?

Hoffmann: Die für einen Antrag einzureichende Ideenskizze orientiert sich stärker als zuvor an einem Businessplan. Schon in der Antragsphase ist nun vom Gründerteam ein detaillierter Arbeitsplan einzureichen. Dieser kann auch ergeben, dass 18 Monate für die erste Förderphase bis zum Markteintritt zu knapp sind. Für hochinnovative und nachweisbar besonders zeitaufwändige Entwicklungsvorhaben kann eine Förderung in Phase I von bis zu 24 Monaten beantragt werden.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch. ■

Marc Kley
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dietrich Hoffmann ist Leiter des Fachbereichs Unternehmensgründung im Geschäftsbereich Technologietransfer und Unternehmensgründung beim Projektträger Jülich. Die Einrichtung unterstützt Bund, Länder und EU bei der Umsetzung von Projektförderungsmaßnahmen.

Unternehmer finanzieren Unternehmer.

„ Kapitalgeber zu finden, ist für einen Mittelständler heute kein Problem. Einen Finanzierungspartner zu finden, der die eigene Vision teilt und das Geschäft mit seiner Erfahrung und seinen Kontakten wirklich voranbringt, dagegen schon. Mit FIDURA haben wir einen echten Glückstreffer gelandet. “

Dr. Thomas Fries, Geschäftsführer
Fries Research & Technology GmbH



Die **Fries Research & Technology GmbH (FRT)** vermisst Oberflächen und Materialien im Mikro- und Nanometerbereich für Kunden aus Produktion und Forschung aus der ganzen Welt. Über 500 3D-Oberflächenmessgeräte sind bei Unternehmen aus der Automobil- und Halbleiterindustrie, der Mikrosystemtechnik und der Solartechnik im Einsatz. Der Weg dorthin war nicht immer ganz einfach. Um unternehmerisch in neue Dimensionen vorstoßen zu können, musste sich FRT von einem Dienstleister zu einem Gerätehersteller wandeln. Das nötige Kapital steuerte FIDURA bei.

FIDURA Private Equity Fonds investieren direkt in technologieorientierte Wachstumsunternehmen aus dem deutschsprachigen Raum, die sich in besonderer Weise dem Prinzip der Nachhaltigkeit verpflichtet fühlen. Als Kapitalgeber, Coach und Sparringspartner begleiten wir kleine und mittlere Unternehmen ab einer Million Euro Umsatz bei der Umsetzung ihrer Wachstumspläne. Mit Eigenkapital, Kontakten und – wenn wir gefragt werden – auch mit Rat und Tat bei Managementfragen. Dabei gehen wir ausschließlich Minderheitsbeteiligungen ein. Weil wir wissen, dass Sie der wichtigste Aktivposten Ihres Unternehmens sind. Sprechen Sie mit uns: **Tel. (089) 23 88 98-10.**

www.fidura.de

Unsere Portfoliounternehmen:

mechatronic
systemtechnik gmbh

Umsatzwachstum 100%

sensordynamics

Unternehmenswert verfünffacht

WEBfactory[®]

Umsatzwachstum 30%

FRT
the art of manufacturing

Umsatzwachstum 50%

Individuelle Starthilfe

Technologie- und Gründerzentren befördern den Weg in die Selbstständigkeit

Ein Unternehmen zu gründen bedeutet viel Arbeit und starke Nerven – gut, wenn man gerade in der Anfangszeit in ein professionelles Umfeld eingebunden ist. Unterstützer, die einem mit Rat und Tat zur Seite stehen, finden sich im Wissenschaftsbereich vor allem in Technologiezentren. Diese entstehen meist in engem Verbund mit den Universitäten und bilden eine Schnittstelle zwischen Forschung und dem Sprung auf den freien Markt. Doch neben den vor allem in Deutschland etablierten Technologiezentren begeben sich auch immer mehr Inkubatoren nach amerikanischem Vorbild und andere unkonventionelle Gründerschmieden auf den Markt – insgesamt vielversprechende Aussichten für Gründungswillige in Deutschland.

Motor der Wirtschaft

Die ersten Gründer- und Technologiezentren wurden in Deutschland 1983 gegründet, 2011 zählte der ADT-Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren 357 solcher Einrichtungen. Laut ADT-Jahresbericht 2011 sind die Hauptaufgaben dabei immer gleich: Die Initiierung und Betreuung von Unternehmensgründungen, wozu auch die Bereitstellung von Flächen und Infrastruktur gehört; Leistungen im Bereich Technologietransfer; schließlich Leistungen klassischer Wirtschaftsförderung. Der ADT möchte dabei wichtige Rahmenbedingungen für eine erleichterte Unternehmensgründung schaffen und den Technologietransfer von Universitäten optimieren; in ihrem angestammten Milieu sollen Forscher und Entwickler die bestehende Infrastruktur nutzen, viel netzwerken und gleichzeitig von Kontakten zur Venture Capital-Szene profitieren. Dass Technologie- und Innovationszentren auch gesamtwirtschaftlich und regional

große Schlagkraft haben können, lässt sich mittlerweile an vielen Beispielen zeigen.

Strukturwandel gestalten

Der Technologiepark Berlin Adlershof wurde 1991 gegründet und hat viele Jahre der Aufbau- und Aufklärungsarbeit hinter sich. Peter Strunk von WISTA, der Betreibergesellschaft des Wissenschafts- und Technologieparks Berlin Adlershof, erinnert sich: „Die ersten Unternehmensgründer waren Wissenschaftler mit DDR-Biographie. Sie mussten sich andere Quellen erschließen und finanzieren ihr Wachstum heute noch häufig aus eigenen Mitteln.“ Auch das Modell der externen Eigenkapitalfinanzierung

war bei Weitem nicht etabliert. Ein Resultat dieser Mentalität sei, dass Adlershof auch heute noch eine spektakulär niedrige Insolvenzrate vorweisen könne. Doch mittlerweile habe u.a. WISTA dazu beigetragen, den Venture Capital-Markt in der Region Berlin-Brandenburg zu etablieren. Seit 2000 ist Berlin Adlershof als Adresse hochwertiger Forschung und mit mehr als 420 Unternehmen als Wirtschaftsstandort fest etabliert.



Visitenkarte des Technologieparks Berlin Adlershof: die spektakulär niedrige Insolvenzrate
Foto: Technologiepark Berlin Adlershof

Früchte der Arbeit ernten

Eine ähnliche Erfolgsgeschichte kann die Region Dortmund vorweisen. Ihr Technologiezentrum wurde bereits 1985 eröffnet und stand vor der Herausforderung, den Wandel von der Montanregion zum Standort für innovative Technologien wie Mikro- und Nanotechnologie zu bewältigen. Auch hier ging es anfangs um viel Basisarbeit. Seit 2002 kann sich das TZ nun als erstes „Anerkanntes Innovationszentrum“ in Nordrhein-Westfalen bezeichnen, eine Auszeichnung, die es vom ADT-Bundesverband vor allem für Leistungen im Bereich Technologietransfer und Existenzgründungen erhielt.

IZB Planegg-Martinsried/Freising

Das Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie (IZB) in Planegg-Martinsried wurde 1994/95 gegründet, das Schwestergebäude in Weihenstephan wurde 2002 eingeweiht. Der Schwerpunkt des IZB liegt seither auf Biotechnologie/Life Sciences; momentan forschen und entwickeln knapp 60 Unternehmen auf insgesamt 23.600 m². Das IZB ist aktiver Partner des Cluster Biotechnologie Bayern und wird vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie gefördert, größter Gesellschafter ist der Freistaat Bayern (76%).



Das TZ Dortmund hat einen gewichtigen Anteil am Wandel von der Montanregion zum Standort für innovative Technologien. Foto: TZ Dortmund

Unkonventionell geht auch

Doch es gibt auch unbürokratische Lösungen jenseits der hochprofessionellen Verzahnung von Universität und freier Marktwirtschaft. Mietpreise und Wartezeiten für Labor- und Arbeitsräume in den Technikclustern sind teilweise hoch; viele junge Unternehmen müssen sich anderweitig orientieren und auf einen der begehrten Plätze verzichten. Natürlich gibt es auch Branchen, die weniger forschungslastig sind und in denen die Bedingung hochprofessioneller Infrastruktur wegfällt. Der Sprung in die Selbstständigkeit gelingt hier leichter; wichtigste Zutat bleibt jedoch das Netzwerk. Sogenannte Tech-Hubs setzen gar allein auf die produktive Atmosphäre, die immer dann entsteht, wenn junge Gründungswillige zusammenkommen; die Internetinsel in Hamburg oder das Clusterhaus in Köln sind Beispiele für diese symbiotische Art der Zusammenarbeit. Dirk van Quaquebeke von i5invest, Mitinitiator des Clusterhauses und Beteiligungsmanager von KochAbo.de, erklärt das Projekt so: „Im Prinzip handelt es sich um ein großes Experiment. Das Clusterhaus gibt jungen Unternehmen die Möglichkeit, in zentraler Lage in der Kölner Innenstadt Büroräume anzumieten

IT-Speicher Regensburg

Der 2001 gegründete Inkubator aus Regensburg hat es sich zur Aufgabe gemacht, junge IT-Unternehmen und Gründungswillige aus der Region Oberpfalz zu unterstützen. Gleichzeitig bietet der IT-Speicher Zugang zu bundesweiten Clustern, Investorenkonferenzen und ein Gründungszentrum an. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der reinen IT-Branche, Unternehmen aus dem Bereich Biotechnologie sind bei dem Schwesterunternehmen BioPark Regensburg aufgehoben. Auf 2.700 m² sind momentan 31 Unternehmen angesiedelt, Partner bei der Start-up-Beteiligung sind Bayern Kapital GmbH, Netzwerk nordbayern und S-Refit AG.

TZ Dresden

Das Technologiezentrum Dresden wurde 2001 gegründet und ist ein Gemeinschaftsunternehmen u.a. der Stadt Dresden, der TU Dresden und des TZ Dortmund. Die Schwerpunkte sind vielfältig: Mieter sind kleine und mittelständische Unternehmen aus den Bereichen Bau- und Umwelttechnologie, aber auch Elektronik, Sensortechnik und Werkstofftechnologie zählen zu den vertretenen Branchen. Momentan sind 103 Unternehmen angesiedelt, Partner des TZ Dresden sind u.a. der High-Tech Gründerfonds und die Vereine Silicon Saxony und biosaxony.

und dort andere Gründungswillige zu treffen. Das Prinzip lautet dabei immer: Do it yourself!“ In diesem symbiotischen Umfeld lernen die Start-ups am meisten voneinander, ist van Quaquebeke überzeugt. Mit klassischer Finanzierung und Betreuung hat das Clusterhaus also nichts zu tun, es handelt sich um ein reines Immobilien- und Networking-Projekt. Gestört habe ihn und die Mitinitiatoren René Kühn von Contilla und Ben Kasselman von Online-Stammtisch Deutschland, dass es in Köln bislang keine zentrale Anlaufstelle für Start-ups gab. Den Vermieter des Gebäudes, in dem früher die Gerling Versicherung ihren Standort hatte, konnten sie schließlich davon überzeugen, das 6000 m² große Areal auch anderen Start-ups zur Verfügung zu stellen. Projekte wie das Clusterhaus und die Arbeit vieler Inkubatoren u.a. in Berlin sind Versuche, etwas von dem „Gründergeist“ des Silicon Valley auch in Deutschland zu etablieren.



Dirk van Quaquebeke, i5invest

Fazit:

In der technologischen und medizinischen Forschung ist Deutschland Spitze, ein Status, der auch durch die vielen hochwertigen Innovations- und Technologiezentren aufrechterhalten wird. Bei Technologiezentren handelt es sich jedoch um ein hochprofessionalisiertes und -spezialisiertes Umfeld; im Bereich der schnellen und unkomplizierten Gründungen vor allem aus dem Internet- und Digitalbereich erweisen sich seit Jahren die USA, allen voran das Silicon Valley, als führend. In Deutschland holen Inkubatoren und Tech-Hubs diese Arbeit momentan nach; zusätzlich gibt es Projekte wie z.B. das „Valley Camp“, die das „Silicon Valley“ mit der „Silicon Allee“ näher in Kontakt bringen wollen. ■

verena.wenzelis@vc-magazin.de

„Für jeden haben wir ein maßgeschneidertes Paket“

Interview mit Michael Hanf, Geschäftsführer der TechnologieZentrum Ludwigshafen am Rhein GmbH

Die TechnologieZentrum Ludwigshafen am Rhein GmbH (TZL) wurde 1990 auf Initiative des rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministeriums und der Stadt Ludwigshafen gegründet. Hier können Gründungswillige im Rahmen eines Inkubatorprojektes bis zu sechs Monate Räume anmieten und ihre Geschäftsidee in die Realität umsetzen. Aber auch etabliertere Unternehmen, die ihre Anfangsphase bereits hinter sich haben, können ins TZL einziehen und von Beratung und Dienstleistungen profitieren. Michael Hanf, Geschäftsführer des TZL, erläutert im Gespräch mit Verena Wenzelis das Konzept.

VC Magazin: An wen richtet sich das Angebot des TZL?

Hanf: Die Zielgruppe des TZL sind Personen, die ein innovatives technologieorientiertes Unternehmen gründen möchten. Die Bandbreite ist relativ groß und erstreckt sich auf verschiedene Bereiche wie z.B. IT, Software, Kreativwirtschaft, chemienahe Branchen, Energiewirtschaft und wissensintensive Dienstleistungen. Im Feld der Kreativwirtschaft beobachten wir momentan auch den größten Aufschwung.

VC Magazin: Wie viele Unternehmen betreuen Sie aktuell? Wie sieht die Betreuung konkret aus?

Hanf: Insgesamt betreuen wir derzeit 31 Unternehmen und Existenzgründer. Dabei bieten wir verschiedene Betreuungsmodelle an. Zum einen haben wir Unternehmen, die Büroräume im TZL anmieten und neben der Beratung auch das umfassende Dienstleistungsangebot in Anspruch nehmen, z.B. Seminar- und Besprechungsräume, Empfang, Postannahme, Frankiermaschine, Fax, Kopierer usw. Es gibt auch Unternehmen und Gründer, die lediglich unsere Services nutzen, und andere wiederum, die nur einen Beratungsbedarf haben. Für Personen, die ihr Gründungsvorhaben noch nicht umgesetzt haben, bieten wir einen sogenannten Inkubatorvertrag an, d.h. die stark vergünstigte Anmietung eines möblierten Büroraumes für den Zeitraum von drei bis sechs Monaten. Für jeden haben wir ein maßgeschneidertes Paket.

VC Magazin: Wie locken Sie Gründungswillige an den Rhein und wie groß ist die Nachfrage?

Hanf: Der Standort Ludwigshafen ist als Chemie-Standort bekannt, die Nachfrage ist sehr gut. Viele Gründungswillige aus der gesamten Metropolregion Rhein-Neckar kommen

zu uns. Das TZL hat deshalb zusammen mit BASF die Initiative chem2biz ins Leben gerufen. Für Gründer und Start-ups aus den chemiebasierten Bereichen Chemie, Nanotechnologie, neue Werkstoffe, Biotechnologie, Pharma, Umwelttechnik sowie Prozess- und Verfahrenstechnik besteht im Rahmen dieser Initiative die Möglichkeit, Laborräume und Infrastruktur auf dem Werksgelände der BASF anzumieten. Aber auch bestehende kleine und mittlere Unternehmen aus den chemiebasierten Bereichen werden durch chem2biz unterstützt.



Michael Hanf

VC Magazin: Was muss ein Technologiezentrum 2012 leisten, was 2025?

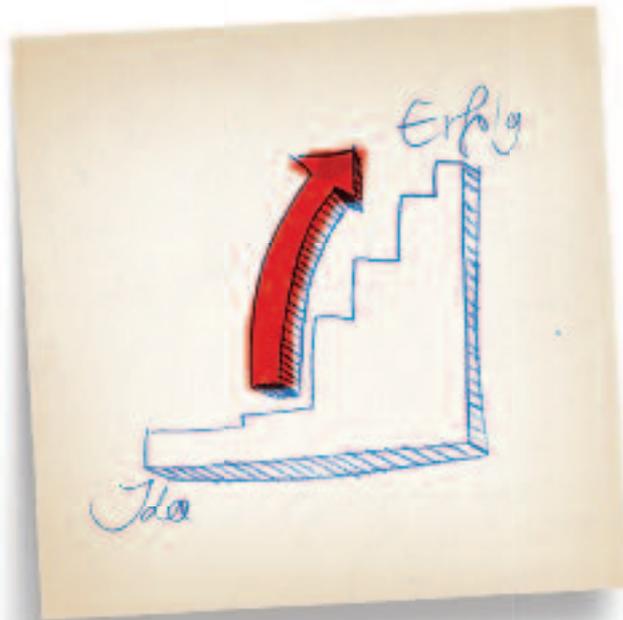
Hanf: Ein Technologiezentrum muss aktuelle Trends frühzeitig erkennen und sein Angebot dementsprechend ausrichten. Aktuell sind innovative Nebenerwerbsgründungen im Kommen, die ebenfalls durch das TZL unterstützt werden können. Bedingt durch die demografische Entwicklung wird sich die Gründerszene bis 2025 deutlich verändern. Das Durchschnittsalter der Gründer wird voraussichtlich steigen. Das TZL wird auch darauf vorbereitet sein und weiterhin Unternehmensgründern den Start in die Selbstständigkeit erleichtern und sie mit seinem Beratungs- und Dienstleistungsangebot unterstützen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

verena.wenzelis@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Michael Hanf ist Geschäftsführer der TechnologieZentrum Ludwigshafen am Rhein GmbH. Momentan beherbergt das TZL 20 technologieorientierte Unternehmen, ein Schwerpunkt liegt dabei auf chemiebasierten Branchen.



Wir bringen Ihre Idee zum Erfolg

Startspritze für junge Technologieunternehmen

Der High-Tech Gründerfonds ist Ihr Partner in der Frühphasenfinanzierung: Wir unterstützen Sie bei der unternehmerischen Umsetzung von Innovationen von der Unternehmensgründung bis zur erfolgreichen Markteinführung. Neben Kapital stehen wir mit Know-how, umfangreichen Netzwerken und akkreditierten Coaches an Ihrer Seite, um in Ihrem Unternehmen nachhaltig Werte zu stiften.

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Ludwig-Erhard-Allee 2 | 53175 Bonn

Telefon: +49 (0)228-823001-00

Telefax: +49 (0)228-823000-50

E-Mail: info@high-tech-gruenderfonds.de

<http://www.high-tech-gruenderfonds.de>



INVESTOREN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS II

Der Weg ist das Ziel

Positive Signale in der Biotechnologie

Der große Hype um Innovationen im Bereich der Biotechnologie ist schon länger eingeschlafen. Langwierige Forschungs- und Entwicklungsphasen kosten nicht nur viel Geld, sondern auch die Geduld aller Beteiligten. Viele institutionelle Investoren wollen mögliche Ausfallrisiken nicht mehr tragen und scheuen deshalb Biotech-Fonds. Dennoch: Das Innovationspotenzial der Branche bricht nicht ab und das Interesse ausländischer Pharmakonzerne an deutschen Unternehmen wächst.

Wer Investoren sucht, findet Lösungen

Lange Zeit boomte der Sektor rund um die Biotechnologie auch in Deutschland. Je länger aber die Forschungsergebnisse auf sich warten ließen, umso investitionsscheuer wurden mögliche Geldgeber. Unbefriedigende Ergebnisse der Biotech-Fonds aus den frühen 2000er Jahren verstärkten diese Tendenz zusätzlich. Der langfristige Investitionshorizont scheint vor allem institutionelle Investoren abzuschrecken. Denn in einem ausgewählten Kreis von Business Angels und Family Offices stoßen die Biotech-

Start-ups nach wie vor auf Interesse. Und auch die großen internationalen Pharmakonzerne gehen wieder häufiger Partnering-Programme ein.

Neue Hoffnung für die Branche

Experten vermuten, dass die Zukunft der Biotechnologie in Nischenbereichen liegen könnte, die es zu revolutionieren gelte. Im Diagnostika-Bereich sowie in therapiebegleitenden Sektoren stecke Potenzial, alles weise darauf hin, dass der Bereich der personalisierten Medizin zum Zugpferd des Sektors werden könnte: Der biomedizinische Bereich ist sowohl aus gesellschaftlicher Perspektive als auch aus Sicht der Pharma-Riesen interessant. Der Verkauf von CorImm, den sich der US-Konzern Johnson & Johnson 100 Mio. USD kosten lässt, ist das beste Beispiel. Möglicherweise locken solch erfolgreiche Exits bald auch wieder mehr Venture Capital-Investoren. ■

lisa.wolff@vc-magazin.de

Investitionen im Biotechnologie-Bereich seit Sommer 2011 (Auswahl)

Unternehmen	Geschäftsfeld	Anlass	Kapitalgeber	Summe
Biocartis	Molekular-/Immundiagnostik	3. Finanzierungsrunde	u.a. Valiance, New Rhein Healthcare Investors	71 Mio. EUR
AM-Pharma	Biopharmazie	Wachstumsfinanzierung	BB Biotech, Forbion Capital Partners, Ysios Capital Partners	29,2 Mio. EUR
Affiris	Entwicklung eines Impfstoffes gegen Parkinson	Kapitalerhöhung	Santo VC, MIG	25 Mio. EUR
Allylix	Synthesierung nachwachsender Rohstoffe für Nahrungsmittel- und Kosmetikindustrie	Wachstumsfinanzierung	u.a. BASF Venture Capital	18,2 Mio. USD
Egalet	Pharmaindustrie	2. Finanzierungsrunde	u.a. Index Ventures	14,3 Mio. USD
ImaginAb	Antikörper	1. Finanzierungsrunde	Novartis Venture Funds, Nextech Invest, Merieux Développement, Cycad Group, Momentum Biosciences	12,5 Mio. USD
Innovacell Biotechnologie	Zelltherapie	Wachstumsfinanzierung	u.a. Hypo Equity, Univenture	8,3 Mio. EUR
Antisense Pharma	Biopharmazie	Wachstumsfinanzierung	GA Global Asset Fund, MIG Fonds	8 Mio. EUR
Apogenix	Krebs-Wirkstoff	3. Finanzierungsrunde	u.a. dievini Hopp BioTech holding	7,5 Mio. EUR
Lipo-Fit Analytic	Nukleare Magnetische Resonanz	2. Finanzierungsrunde	u.a. SHS, KfW Bankengruppe, Bayern Kapital	7 Mio. EUR
Bio.logis	Genetische Informationen	2. Finanzierungsrunde	u.a. VRP Venture Capital Rheinland Pfalz II, KfW Bankengruppe, Catagonia Capital, Privatinvestoren	4,3 Mio. EUR
Algiax Pharmaceuticals	Pharmaindustrie	1. Finanzierungsrunde	High-Tech Gründerfonds, KfW Bankengruppe, via ERP-Startfonds, Privatinvestoren	4,3 Mio. EUR
Apeptico Forschung und Entwicklung	Peptid-Wirkstoffe	3. Finanzierungsrunde	u.a. The BioScience Venture Group, V+	3,4 Mio. EUR
Viroblock	Luftfiltration	3. Finanzierungsrunde	u.a. Privatinvestoren	3,3 Mio. CHF
Biognosys	Proteomik/Biochemie	1. Finanzierungsrunde	u.a. Redalpine Venture Partners, Zürcher Kantonalbank, Syngenta Ventures	2,7 Mio. CHF
DermaTools Biotech	Wundheilung	Buyout (Kapitalerhöhung)	CytoTools	über 2 Mio. EUR
Ugichem	Antisense-Technologie	Wachstumsfinanzierung	V+ Fonds 3, The BioScience, FFG	2 Mio. EUR
Lophius Biosciences	T-Zellen-basierte diagnostische Testsysteme	Wachstumsfinanzierung	S-Refit, High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital	1,4 Mio. EUR
Revotar Biopharmaceuticals	Biopharmazie	Wachstumsfinanzierung	u.a. bmp media investors	siebenstellig

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins/BVK, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Sentiment-Umfrage

Der Sektor Biotechnologie aus Investorensicht

Was macht Biotech-Start-ups erfolgreich?

Bertram Köhler, Vorstand, DEWB:

Die größten Chancen haben Unternehmen mit einer innovativen Technologieplattform, umfangreichem Patentschutz und einem erfahrenen, gut vernetzten Management. Strategische Partnerschaften können in einem frühen Stadium sicherlich auch sehr helfen, allerdings besteht hier einerseits für das Unternehmen die Gefahr, sich perspektivisch Geschäftspotenzial abzuschneiden, und andererseits für den Investor das Risiko, sich im Exit einzuschränken.

Harald Fuchs, Geschäftsführer, LBBW-Venture Capital:

Hervorragende Wissenschaft und Technologie gepaart mit erfahrenem Management.

Prof. Dr. Horst Domdey, Managing Director, BioM:

Ein oder mehrere Medikamentenkandidaten, deren Entwicklung idealerweise auf einer proprietären Technologie basiert. Außerdem ist es für eine Verpartnerung extrem

wichtig geworden, dass sie mit einem diagnostischen Ansatz begleitet werden, der eine Stratifizierung der Patienten zulässt und dazu ein sensitives Monitoring des Therapieprozesses erlaubt.

In welchen Bereichen der Biotechnologie sehen Sie derzeit die größten Chancen – für Unternehmen und für Investoren?

Harald Fuchs, Geschäftsführer, LBBW-Venture Capital:

Nach wie vor in der roten Biotechnologie: Der Hunger von Pharma nach echten Innovationen ist ungestillt und auch im Diagnostikabereich gibt es genügend Raum für Innovationen.

Prof. Dr. Horst Domdey, Managing Director, BioM:

Ich glaube, dass sich die Euphorie für die industrielle Biotechnologie – inklusive Cleantech – wieder etwas gelegt hat; offensichtlich ist der Innovationsnachschub doch nicht ▶

Anzeige



KUHNEN & WACKER Patent- und Rechtsanwaltsbüro



KONTINUITÄT, QUALITÄT UND STRATEGIE ...

sind die drei Säulen und Prinzipien unserer seit 35 Jahren national und international renommierten Patent- und Rechtsanwaltskanzlei. Wir beraten bei allen Fragen zu geistigem Eigentum und gewerblichen Schutzrechten im In- und Ausland und helfen diese zu erlangen und zu verteidigen. Basis hierfür ist die umfangreiche Erfahrung unserer 16 Anwälte, die durch versierte Sachbearbeiter und professionelle Mitarbeiter unterstützt werden.

„Der Hunger von Pharma nach echten Innovationen ist ungestillt“



Harald Fuchs

so stark wie erhofft. Deswegen würde ich weiterhin auf den biomedizinischen Bereich setzen und mich da vor allem in den Nischenindikationen und den therapiebegleitenden Sektoren bewegen.

Bertram Köhler, Vorstand, DEWB:

Aussichtsreiche Felder sehe ich besonders in der weißen Biotechnologie. Durch das Design von Organismen und Enzymen können signifikante Effizienzsteigerungen für die Industrie erreicht oder gar Industriebereiche revolutioniert werden. Eine besondere Differenzierung nach Unternehmen und Investoren sehe ich nicht. Je erfolgreicher das Geschäftsmodell, desto interessanter auch für den Investor. Allerdings ist nicht jedes Feld für jeden Biotech-Investor gleichermaßen geeignet.

Strategische Partnerschaften und Auslizenzierungen werden für die Finanzierung junger Biotech-Unternehmen immer wichtiger. Welche Rolle werden künftig Venture Capital-Investoren übernehmen?

Prof. Dr. Horst Domdey, Managing Director, BioM:

Die Venture Capital-Investoren müssen noch viel stärker als bisher ihre Netzwerke in die Pharma-Industrie ausbauen. Es ist fraglich, wie gut das funktionieren kann, da man ja doch „nur“ als Sales-Person auftritt. Außerdem müssen die Investoren ja für ihr gesamtes Portfolio gerade stehen, also auch die Produkte vertreten, von denen sie selbst vielleicht gar nicht oder nicht mehr so richtig überzeugt sind. Das dürfte ganz schön schwierig sein.

Bertram Köhler, Vorstand, DEWB:

Kooperationen und Auslizenzierungen zu vernünftigen Konditionen gelingen in der Regel erst in einer Phase, in

„Venture Capital-Investoren werden auch künftig einen großen Beitrag leisten“



Bertram Köhler

der bereits Meilensteine für das entsprechende Produkt erreicht wurden. Bis zu dieser Phase benötigt ein Unternehmen meist schon signifikant Kapital. Hier werden die Venture Capital-Investoren auch künftig einen großen Beitrag leisten.

Harald Fuchs, Geschäftsführer, LBBW-Venture Capital:

Zu einer strategischen Partnerschaft kann ein Unternehmen nur kommen, wenn es vorher mit Know-how und genügend Ressourcen ausgestattet wurde. Für Venture Capital gibt es genügend Platz, leider immer weniger Kapital aufgrund der mangelnden Performance der Fonds aus der Generation der 2000er Jahre und des Herdenverhaltens der institutionellen Investoren.

Biotech-Forschung bedeutet auch die Forschung an unheilbaren Krankheiten und das Berühren von moralischen Grenzen wie z.B. im Bereich Gentechnik. Wo liegen hier die größten Herausforderungen für die Branche?

Harald Fuchs, Geschäftsführer, LBBW-Venture Capital:

Aufklärung über die Möglichkeiten der Forschung, keine Luftschlösser bauen und den Diskurs mit der Öffentlichkeit suchen.

Prof. Dr. Horst Domdey, Managing Director, BioM:

Mit der immer tiefer greifenden Digitalisierung des Individuums muss vor allem darauf geachtet werden, dass der Einzelne seine Privatsphäre behalten kann. Die Information über das einzelne Individuum muss gegen den ungehinderten Zugriff von außen geschützt sein, und das Individuum selbst muss frei bestimmen können, wie viel es über sich und seine Dispositionen – und damit über seine potenzielle zukünftige Entwicklung – wissen will.

„Das Individuum selbst muss frei bestimmen können, wie viel es über sich und seine Dispositionen wissen will“



Prof. Dr. Horst Domdey

Bertram Köhler, Vorstand, DEWB:

Wir sollten die Forschung bspw. in der Gentechnik nicht verteufeln und überregulieren. Meines Erachtens bieten sich hieraus ungeahnte Chancen für den Fortschritt. Besonders aussichtsreich sehe ich in diesem Zusammenhang die industrielle Biotechnologie. Im Pharmabereich, wenn es aus dem Labor in den Menschen geht, sollten ethische und moralische Bedenken berücksichtigt werden. Ich denke aber, dass die Pharmaindustrie hier durch verschiedene Instanzen mit entsprechendem Auftrag schon ausreichend überwacht wird. ■

„Partnering und Business Angels sind erfolgsversprechender als Venture Capital“

Interview mit Dr. Peter Hanns Zobel, Geschäftsführer, IZB GmbH

Wagniskapital für junge Unternehmen ist ein knappes Gut – besonders knapp ist es jedoch im Life Sciences-Bereich. Investoren müssen Start-ups oft jahrelang unterstützen, bis überhaupt an die Vermarktung gedacht werden kann – entsprechend hoch sind die Anforderungen der Kapitalgeber. Interessanter ist es für junge Firmen daher oftmals, eine Partnering-Vereinbarung mit einem großen Pharma-Unternehmen einzugehen, findet Dr. Peter Hanns Zobel. Als Geschäftsführer der IZB GmbH, die die Technologie- und Gründerzentren in Planegg-Martinsried und Freising-Weihenstephan bei München führt, beobachtet er seit Jahren den Aufbau junger Life Sciences-Unternehmen. Im Interview gibt er Tipps für Start-ups und erläutert die Pläne des IZB.

VC Magazin: Sie beobachten seit Jahren Neugründungen und Trends im Life Sciences-Sektor. Welche Bereiche haben Ihrer Meinung nach derzeit die besten Chancen, wirtschaftlich erfolgreiche Unternehmen hervorzubringen?

Zobel: Blockbuster-Konzepte sind derzeit nicht so en vogue – höhere Chancen haben individualisierte Konzepte, wie sie durch die personalisierte Medizin von M4 gefördert werden. Von Gründern auch oft unterschätzt ist das Problem des Wachstums: Von drei bis zehn Mitarbeitern geht es oft noch ohne Strukturen im betriebswirtschaftlichen Sinn – ab zehn Mitarbeitern muss Wachstum aktiv umgesetzt werden.

VC Magazin: Was sind in Ihren Augen die größten Herausforderungen, vor denen Technologiegründer in der Life Sciences-Branche derzeit stehen?

Zobel: Zum richtigen Zeitpunkt ausreichend Geld zur Verfügung zu haben. Finanzierungen sind leider noch immer sehr schwer zu bekommen. Frühzeitiges Partnering mit Pharma-Unternehmen und Business Angels sind erfolgsversprechender als Venture Capital.

VC Magazin: Mit Kinaxo ist gerade ein Erfolgsbeispiel aus dem IZB zu vermelden. Was hat Kinaxo richtig gemacht, woraus andere Gründer lernen können?

Zobel: Die Kinaxo wurde von der Evotec übernommen – damit ist das weitere Wachstum und eine bessere Marktdurchdringung des erfolgreichen Konzeptes sichergestellt worden. Aus meiner Sicht ist das ein professionelles Vorgehen im Sinne des Unternehmens, das nicht zum

Nachteil der ehemaligen Gründer ist und für Evotec ein weiteres Erfolgspotenzial darstellt.

VC Magazin: Das IZB hat vor Kurzem ein Boardinghouse zur Beherbergung von Gästen beschlossen. Warum baut und betreibt ein Gründerzentrum eine solche Einrichtung?

Zobel: Genau wie beim Bau der Gastronomie, dem Bau des Kindergartens und der Ansiedlung der Schule für technische Assistenzberufe wollen wir, dass sich Mieter und Gäste des Campus hier wohlfühlen und optimale Voraussetzungen für die erfolgreiche Umsetzung ihrer Unternehmensidee in unmittelbarer Nähe vorfinden. Der Campus wächst durch die Umsiedlung der Ludwig-Maximilians-Universität München nach Großhadern und durch Neubauten in Martinsried sowie durch die beiden Max-Planck-Institute (Biochemie und Neurobiologie). Hunderte von Weltklasse-Forschern und unsere Gründer sollen sich im sogenannten Faculty Club, der sich im Boardinghouse befinden wird, treffen können und über ihre Ergebnisse sprechen. Mal schauen, was daraus wird. Der Campus Martinsried wird dann noch mehr eine Reise wert sein! ■



Dr. Peter Hanns Zobel

Clara Diesel
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dr. Peter Hanns Zobel ist Geschäftsführer der IZB GmbH, die die Innovations- und Gründerzentren Biotechnologie (IZB) in Planegg-Martinsried und Freising-Weihenstephan bei München managt. Die Zentren bieten jungen Unternehmern und Firmengründern aus dem Bereich Life Sciences von der Beratung bis zur Infrastruktur alles zur wirtschaftlichen Umsetzung ihrer Geschäftsideen.

„Die Finanzierungssituation im Biotechbereich wird sich bessern“

Interview mit Dr. Matthias Kromayer und Matthias Guth,
MIG Verwaltungs AG

Biotechnologie gehört zu den investitionsträchtigsten Branchen überhaupt – langwierige Produktions- und Forschungsprozesse zögern einen Return on Investment hinaus und lassen viele institutionelle Investoren zurückschrecken. Die Fonds der MIG Verwaltungs AG avancierten in den letzten Jahren zu einem der führenden Life Science-Investoren im deutschsprachigen Raum. Mit der Veräußerung der Beteiligung CorImmun GmbH ist der MIG nun ein vielbeachteter Exit gelungen. Im Gespräch mit Mathias Renz verrieten Dr. Matthias Kromayer und Matthias Guth ihre Einschätzung des Marktes.

VC Magazin: Wie viel Kapital haben Sie in den Life Sciences-Bereich investiert und nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Unternehmen aus?

Kromayer: Bislang ca. 240 Mio. EUR, inkl. der Investitionen in Unternehmen, deren Anteile bereits wieder veräußert wurden. Kriterien für die Life Sciences: hoher Innovationsgrad, also keine „Me-too“-Produkte; wissenschaftlich-technologische Exzellenz; Fokus auf sog. biologische Wirkstoffe wie Proteine, Antikörper, Peptide, Vakzine; Zielmärkte mit großem medizinischen Bedarf; Entwicklungs- und vor allem Managementkompetenz des Teams. Nicht zuletzt sollte der Kapitalbedarf bis zum Exit kalkulierbar und mit den heute realistisch am Markt verfügbaren Finanzierungsmitteln darstellbar sein.

VC Magazin: Einige Investoren haben Struktur und Größe der Biotech-Investitionen in den letzten Jahren signifikant verändert. Finanziert werden verstärkt Projektteams und weniger Unternehmen. Wie sieht Ihre Strategie aus?

Kromayer: Wir glauben nicht an allgemeingültige Investitionsstrategien, sondern an fallweise maßgeschneiderte Konzepte. In manchen Fällen ist eine reine Projektfinanzierung mit einem sehr kleinen Team angemessen, in unserem Portfolio wäre hier PDC Biotech ein Beispiel; in anderen Fällen ist es sinnvoller, ein integriertes Unternehmen aufzubauen, das die Wertschöpfungskette von der Discovery über die präklinische Profilierung bis hin zur fortgeschrittenen klinischen Entwicklung abbildet. Hierfür sind BioNTech oder immatics Beispiele. Im Übrigen sehen wir entgegen den Ankündigungen bislang erstaunlich wenige Projektfinanzierungen im Markt.



Dr. Matthias Kromayer



Matthias Guth

VC Magazin: Aus welchen Bereichen der Life Sciences erhalten Sie aktuell die interessantesten Businesspläne und Geschäftsmodelle?

Guth: Die Businesspläne bilden im Idealfall die heutige Frontlinie der Technologie- und Produktentwicklung ab: Neuartige Verfahren, z.B. Bildgebung, Sequenzierung von Makromolekülen wie DNA und Proteinen; neuartige therapeutische Ansätze, vor allem in der individualisierten Medizin; therapeutische Modalitäten auf der Grundlage eines tiefen Verständnisses der zugrundeliegenden Biologie, sogenannte „targeted therapies“, vor allem mit biologischen Molekülen.

VC Magazin: Sie haben gerade die CorImmun GmbH aus Martinsried für ca. 100 Mio. USD an Johnson & Johnson verkauft und damit einen hochlukrativen Exit vollzogen. Was zeichnet das Unternehmen aus?

Guth: Das Leitprodukt COR-1 wird unseren Anforderungen in jeder Weise gerecht und offensichtlich auch denen des Käufers: Es ist höchst innovativ, basiert auf einem intimen Verständnis des zugrundeliegenden krankheitsverursachenden Prinzips, nutzt biologische Moleküle, wurde von einem schlanken Team entwickelt und zielt auf einen Markt mit großem medizinischen Bedarf und entsprechendem Umsatzpotenzial ab. Schließlich adressiert es mit der vorgeschalteten Diagnostik auch noch den

Wunsch nach einer individualisierten Medizin, da nur Autoantikörper-positive Patienten behandelt werden. Bezüglich des Kaufpreises wurde mit dem Käufer Stillschweigen vereinbart, ich kann diese Summe also nicht kommentieren. Richtig ist, dass der Verkauf des Unternehmens gegen eine signifikante Einmalzahlung zusätzlich einer weiteren zukünftigen Meilensteinzahlung erfolgte.

VC Magazin: Die MIG-Fonds sind 2008 und 2010 eingestiegen und waren mit 27% zuletzt größter Aktionär der CorImm AG. Was waren die entscheidenden Hebel, die seit dem Einstieg betätigt wurden?

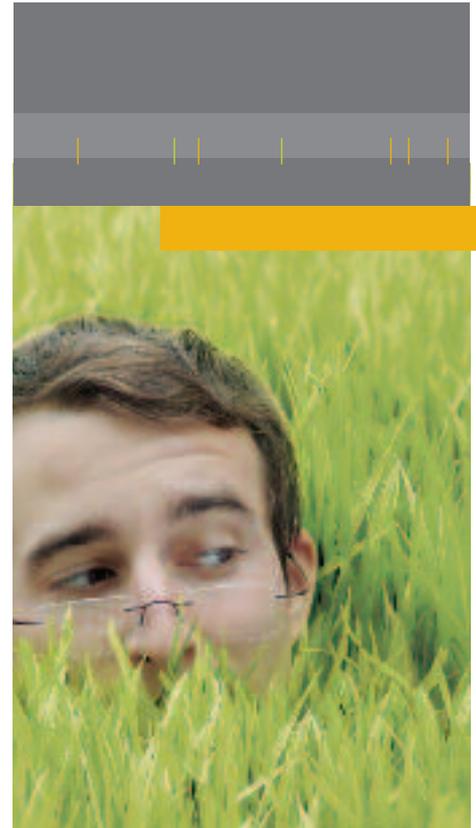
Kromayer: Grundlage für den Erfolg war eine stets enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Management. Dem Unternehmen wurde zu den richtigen Zeiten eine angemessene Finanzierung gewährt, wobei wir bereits bei unserem Einstieg jenes Investorensyndikat gebildet haben, welches die CorImm bis zum Exit finanzieren konnte. Für einen zügigen Verkaufsprozess war es wichtig, bereits früh Einigkeit unter den Gesellschaftern für die Wahrnehmung einer frühen Exitoption herzustellen. Uns ist wichtig, dass alle Beteiligten gemeinsam erfolgreich sind. Deshalb sind alle Gesellschafter und vor allem auch das Management am Exiterfolg angemessen beteiligt.

VC Magazin: Die Investorenlandschaft für Biotech-Investments ist dünn geworden. Wie intensiv nehmen Sie aktuell den Wettbewerb um die besten Unternehmen wahr?

Kromayer: Seit einigen Jahren gibt es weniger einen Wettbewerb um die besten Unternehmen als vielmehr einen Wettbewerb der besten Unternehmen um das wenige verfügbare Kapital. Das ist einerseits gut für diejenigen Investoren, die über entsprechende Mittel verfügen, weil die Einstiegspreise dramatisch gesunken sind. Andererseits haben selbst die Besten der Besten Schwierigkeiten, sich angemessen zu finanzieren – und das ist für die ganze Branche schlecht: Dadurch wird auch der Exitmarkt tendenziell ein Käufermarkt, attraktive Verkäufe wie der von CorImm bleiben schwierig, und das schreckt wiederum Investoren ab, in dieses Segment zu investieren. Wir sind aber davon überzeugt, dass sich die Situation in den kommenden Jahren wieder bessern wird, weil extrem innovative Biotech-Unternehmen aus der DACH-Region allmählich reif für den Exit werden, und dann werden wir Exits in ganz neuen Größenordnungen sehen. Langfristig sollte das dann wieder eine Sogwirkung auf privates Venture Capital ausüben.

VC Magazin: Danke für das Interview. ■

mathias.renz@vc-magazin.de



Start-up?

Wir helfen Ihnen bei Ihrem Unternehmenstart in der Chemiebranche durch:

- maßgeschneiderte Beratungspakete:
Gründungs- und Wachstumsberatung
- Räumlichkeiten:
Labor, Technikum, Lager, Büro
- Technische Serviceleistungen:
Analytik, Beratung (z.B. Scale-up),
Contract Manufacturing
- Office Services
- Networking

www.chem2biz.de

Kontakt chem2biz
fon: +49 621 5953-0, mail: info@chem2biz.de

Eine gemeinsame Initiative der
TZL - TechnologieZentrum Ludwigshafen am Rhein GmbH
und BASF SE

Zu den Gesprächspartnern

Dr. Matthias Kromayer ist Vorstand der MIG AG und verantwortet die Beteiligungen im Bereich Life Sciences. **Matthias Guth** ist Investment Manager bei MIG und war beim CorImm-Exitprozess Verhandlungsführer auf Verkäuferseite.

Mit Nano-Peptid gegen Lungenödeme

Apeptico GmbH: Linderung für Schwerkranke

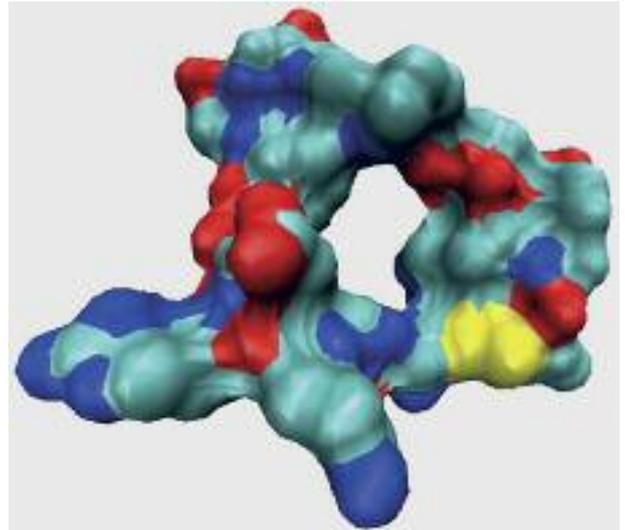
Patienten mit einem Lungenschaden leiden oftmals schreckliche Qualen. Um solchen Erkrankten Linderung zu verschaffen, forscht die Apeptico GmbH an pharmakologisch wirksamen Nano-Peptiden. Zur Verstärkung der klinischen Forschung hat das Unternehmen jetzt Beteiligungsinvestitionen in Höhe von 3,4 Mio. EUR eingeworben.

Schweres Leiden

Atemnot, Husten und brodelnde Atemgeräusche: Wenn Blut und Wasser in die Lunge eindringen, bahnt sich ein qualvoller Tod an, denn die Flüssigkeiten verhindern den lebensnotwendigen Gasaustausch in diesem Organ. Asthmatiker mit Atemnot oder Hustenpatienten erleben nur einen Bruchteil dessen, was Lungenkranke durchmachen. Alljährlich erkranken mehrere Tausend Menschen in Deutschland am Lungenödem. Deshalb arbeitet die Apeptico Forschung und Entwicklung GmbH mit Sitz in Wien an einem Medikament. Die auf die Entwicklung von neuen Peptid-Wirkstoffen für die Therapie und Prophylaxe von schweren und chronischen Lungenerkrankungen spezialisierte Biotech-Firma hat dabei schon einige Erfolge vorzuweisen.

Ungiftiges Aerosol

Das Nano-Peptid AP301 von Apeptico ist ungiftig und nebenwirkungsfrei. Es ist das erste Präparat, das ursächlich das Lungenödem therapiert. Ziel ist die Zulassung als Medikament. „Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, strukturelle Elemente von gut charakterisierten Proteinen und biopharmazeutischen Wirkstoffen in präklinische und klinisch validierte Peptide zu überführen“, erklärt Apeptico-Geschäftsführer Dr. Bernhard Fischer. AP301 werde nun in einer sogenannten Proof of Concept-Studie an Intensiv-



Modell des Entwicklungspräparates
Foto: Apeptico

patienten untersucht. Damit soll die Wirkung von wiederholten Inhalationsgaben dieses Präparates, das mittels eines Verneblers in ein Aerosol umgewandelt wurde, auf die Flüssigkeitsreduktion beim akuten Lungenschaden getestet werden.

Geld für klinische Forschung

Da zukünftige Arzneimittel in einer klinischen Phase an Patienten mit der Krankheit getestet werden müssen, ist eine Verstärkung der klinischen Forschung nötig geworden. Dazu ist weiteres Kapital erforderlich, wofür jetzt in einer Finanzierungsrunde 3,4 Mio. EUR eingeworben werden konnten. Der Finanzbeitrag von 2 Mio. EUR verteilt sich auf die Venture Capital-Investoren The BioScience Venture Group, V+ mit den Fonds 2 und 3 sowie auf private Investoren aus Deutschland, der Schweiz und den USA. Basierend auf einer substanziellen Investition im Jahr 2011 hatte Apeptico bereits eine Forschungsförderung über 1,4 Mio. EUR von der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) zum Jahresende erhalten.

Vielversprechende Ergebnisse

Der Geschäftsführer der Kölner Beteiligungsgesellschaft V+ Management, Michael Vogel, zeigt sich von den Wienern überzeugt: „Durch die hervorragenden Ergebnisse der präklinischen Studien sowie den erfolgreichen Abschluss der Phase-I-Studie haben wir uns zusammen mit den besten Investoren dazu entschlossen, das Unternehmen

Kurzprofil Apeptico Forschung und Entwicklung GmbH

• Branche:	Biotechnologie
• Gründungsjahr:	2008
• Unternehmenssitz:	Wien
• Mitarbeiterzahl:	4
• Umsatz 2011:	keiner, da nur Forschung und Entwicklung
• Gründer:	Dr. Bernhard Fischer, Dr. Franz Knauseder, Prof. Rudolf Lucas, Prof. Hermann Mascher
• Geschäftsführer:	Dr. Bernhard Fischer
• Finanzinvestoren:	Private Business Angels (Schweiz, Deutschland), The BioScience Venture Group (München), V+ Fonds 2/V+ Fonds 3, Forschungsförderungsgesellschaft (FFG, Österreichische Forschungsförderung)
• Internet:	www.apeptico.com

nicht bereits jetzt zu veräußern, sondern die Phase IIa der klinischen Studien an Patienten gemeinsam durchzufinanzieren“, erklärt er. Diese Tests sind auch das große Ziel, das Apeptico nach Aussage von Geschäftsführer Fischer als Nächstes anstrebt. Zur Höhe der Beteiligung von V+ Management will Vogel nur so viel sagen: „Die V+ Fonds halten insgesamt 7,51% an der Firma Apeptico. Über die absolute Höhe haben wir Stillschweigen vereinbart.“

Auszeichnung in Österreich

Im vergangenen Jahr wurde das Patent „Vermeidung und Behandlung einer Hyperpermeabilität“, das das kreisförmige Peptid AP301 und dessen Verwendung zur prophylaktischen und therapeutischen Behandlung von verletztem Lungengewebe beschreibt, als eines der zehn innovativsten Erfindungen in Österreich ausgezeichnet. Die Peptidprodukte entsprechen validierten und pharmakologisch aktiven Strukturen und Domänen von umfassend charakterisierten Proteinen und Protein-Arzneimitteln. Durch den Einsatz von synthetischen Peptidmolekülen vermeidet Apeptico das Risiko der Übertragung mikrobieller und viraler Infektionen.

Schneller und kostengünstiger

Den Vorteil von Apeptico gegenüber anderen Biotech-Firmen umreißt Fischer so: „Wir haben eine klare Strategie:

Die Arzneimittel-Moleküle, die wir entwickeln, suchen wir nicht wie die berühmte Stecknadel im Heuhaufen, sondern in den Strukturen bereits bekannter Biomoleküle.“ So könne man auf einen großen Wissens- und Erfahrungsschatz zugreifen. „Trotzdem sind sämtliche Moleküle neu und patentierbar. Durch unsere Strategie sind die Entwicklungszeiten deutlich kürzer und die Kosten entsprechend geringer“, unterstreicht der Forscher.

Ausblick

Die Attraktivität von Apeptico für Finanzinvestoren sieht Fischer darin begründet: „Wir sind ein schlankes und zielstrebiges Unternehmen mit klarem Fokus auf schwere Lungenerkrankungen. Die Medikamentenentwicklung betrifft ein Marktsegment, in welchem es bisher keine Alternativen gibt.“ Darüber hinaus betont er: „Alle unsere Produkte zielen auf hochprofitable und schnell wachsende Märkte.“ Lizenzen würden an Pharmabetriebe verkauft. Aufgrund dieser Perspektiven kommt für Investor Vogel eine Veräußerung des Unternehmens frühestens in zwei bis drei Jahren nach erfolgreicher Durchführung der Phase II in Betracht: „Nach Möglichkeit soll dann ein konzertierter Exit aller Investoren erfolgen.“ ■

Gereon Kudella
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

rap-network.de



REFIT
AKTIENGESELLSCHAFT

Regionaler Finanzierungsfonds für
Innovationen und Technologieunternehmen

NEUE HORIZONTE

Nicht nur Fußball ist ein Mannschaftsspiel – auch bei der Gründung oder beim Wachstum eines Unternehmens ist Teamfähigkeit gefragt! Als fairer und flexibler Partner auf Zeit unterstützt die S-Refit AG Unternehmen seit mehr als 20 Jahren mit Kapital und Know-how. Wir begleiten Unternehmen von der Seed- oder Start-up-Phase und gewähren mit offenen Minderheitsbeteiligungen Venture Capital. Als einer der ersten Innovations- und Technologieförderfonds Deutschlands hat sich die S-Refit AG bis heute zur größten von Sparkassen getragenen Beteiligungsgesellschaft in Bayern entwickelt.

S-REFIT AG
Sedanstraße 15 · 93055 Regensburg
Telefon +49 (0)9 41 6 95 56-0
www.s-refit.de

In der Kostenfalle

Medizintechnische Innovationen sind gefragt, aber teuer

Es gibt Branchen, die als Lieblinge bei Beteiligungsinvestoren gelten – die Medizintechnik gehört derzeit nicht dazu. Neue Heilverfahren sind höchst gefragt, allerdings nimmt die Entwicklung viele Jahre in Anspruch, und die gesetzlichen Regularien komplizieren die Zulassung. Nur im Biotechnologiebereich ist die Situation noch schwieriger – davon könnten Medtech-Firmen profitieren.

Innovationsreiche DACH-Region

Die Bevölkerung in den westlichen Industrienationen wird immer älter. Um die gewohnte Lebensqualität auch in späteren Lebensabschnitten beibehalten zu können, sind neue Entwicklungen im medizinischen Bereich Voraussetzung. An Innovationen und Impulsen mangelt es in der DACH-Region nicht: Deutschland, Österreich und Schweiz betreiben Spitzenforschung und fördern Wissenschaftler und Start-ups großzügig. Dennoch ist Kapital für Medizintechnikfirmen knapp: Investoren sehen oft vor allem Risiken, weniger die Chancen.

Leere öffentliche Kassen

Neue Entwicklungen sind meist teuer, das öffentliche Gesundheitssystem verfügt hingegen nur über äußerst knappe Mittel. Nach langwierigen Zulassungsverfahren stehen viele Unternehmen daher vor der größten Hürde: Werden die Kassen die neuen Verfahren und Therapien auch bezahlen? Die hohen Markteintrittsbarrieren lassen zahlreiche Frühphaseninvestoren zurückschrecken. Gleichzeitig gilt die Medizintechnik jedoch als kalkulierbar, die Entwicklung neuer Medikamente ist noch zeitaufwändiger und risikoreicher. Einige ehemalige Biotech-Investoren suchen daher ihr Heil in der Medizintechnik.

Fazit:

Leicht haben es Unternehmen der Medizintechnik nicht, wenn sie Investoren für sich gewinnen wollen. Der Megatrend der alternden Bevölkerung bietet nichtsdestotrotz Chancen, von denen auch Investoren profitieren können. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Investitionen im Medizintechnik-Bereich seit Sommer 2011 (Auswahl)				
Unternehmen	Geschäftsfeld	Anlass	Investor	Volumen
Sapiens Steering Brain Stimulation	Hirn-Stimulations-System	2. Finanzierungsrunde	u.a. Wellcome Trust, The Michael J. Fox Foundation	10 Mio. EUR
Curetis	Molekular-Diagnostik	Aufstockung 1. Finanzierungsrunde	u.a. Forbion Capital Partners, Roche Venture Fund, CD-Venture	9,6 Mio. EUR
Miracor Medical Systems	Kardiologisches PICSO-Impulssystem	2. Finanzierungsrunde	u.a. SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, Earlybird Venture Capital	7 Mio. EUR
NonWoTecc Medical	Gefäßprothesen	2. Finanzierungsrunde	u.a. NRW.Bank, Rheinland Venture Capital, Kreissparkasse Köln, High-Tech Gründerfonds Management, KfW Bankengruppe	7 Mio. EUR
Spinelab	Implantatesysteme	3. Finanzierungsrunde	u.a. BiomedInvest, VI Partners	4,7 Mio. CHF
Ugichem Gesellschaft für organische Chemie	Antisense-Technologie	Wachstumsfinanzierung	V+ GmbH & Co. Fonds 3 KG, The BioScience, FFG	2 Mio. EUR
Implandata Ophtalmic Products	Augenheilkunde	1. Finanzierungsrunde	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Privatinvestoren	1,4 Mio. EUR
Microstim	Muskuläre Herzunterstützungssysteme	2. Finanzierungsrunde	u.a. High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Fides Finanz-Invest, Technologiefonds MV	1,5 Mio. EUR

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins/BVK, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Sentiment-Umfrage

Der Sektor Medizintechnik aus Investorensicht

Der demografische Wandel stellt uns vor große Herausforderungen: Wo beginnen die Möglichkeiten der Medizintechnik, wo stößt sie an ihre Grenzen?

Thomas Villinger, Geschäftsführer, ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn:

Die Chancen, gesund zu altern, stehen heute besser denn je. Allerdings werden auch in der Zukunft im Alter weiterhin schwere Krankheiten wie Demenzen, Parkinson, Herz- und Kreislauferkrankungen, Depressionen oder Krebs verstärkt auftreten. Trotz des demografischen Wandels wird unsere Lebensqualität, somatische Erkrankungen betreffend, auf einem sehr hohen Niveau verbleiben. In der Finanzierbarkeit eines leistungsfähigen Gesundheitssystems sehe ich eine mögliche Grenze.

Thomas Moser, Managing Partner, Pontis Capital:

Zunehmend sehen wir ökonomische Grenzen der Gesundheitssysteme. Nicht alles, was machbar ist, ist auch von der Allgemeinheit finanzierbar. Innovative Produkte, die üblicherweise auch teurer sind, werden nun nicht mehr nur positiv aufgenommen, sondern strengen Kosten-Nutzen-Prüfungen unterworfen.

Klaus Ragotzky, Geschäftsführer, Fidura Capital Consult:

Der Einsatz moderner Medizintechnik ist aus der Invasiv- und Präventivmedizin nicht mehr wegzudenken. Aber längst nicht jede Innovation setzt sich auch am Markt durch. So stößt der in der deutschen Sozialgesetzgebung verankerte Anspruch auf eine dem allgemein anerkannten Stand der medizinischen Erkenntnisse entsprechende Versorgung immer häufiger an Grenzen der Finanzierbarkeit.

Dr. Axel Polack, General Partner, TVM Capital:

Die Medizintechnik rückt zunehmend in den Fokus der Erstatte. Kosten-Nutzen-Analysen und Vergleiche mit

pharmazeutischen Ansätzen werden zeigen, wo eventuell die Medizintechnik gegenüber anderen Behandlungsansätzen günstigere und effizientere Therapien bietet, oder ob dort nicht doch unnötige Kostentreiber lauern.

Welche Trends sehen Sie bei der Finanzierung junger Medizintechnik-Unternehmen?

Thomas Moser, Managing Partner, Pontis Capital:

Wie in vielen anderen Technikbereichen gibt es auch hier einen Trend zur Finanzierung von eher reiferen Unternehmen, die mittelfristig auch positive Cashflows erwirtschaften können. Projekte, die sehr viel Kapital benötigen, etwa im Bereich Kardiologie, haben es zurzeit sicher schwerer.

„Der Trend geht zur Finanzierung von eher reiferen Unternehmen“



Thomas Moser

Klaus Ragotzky, Geschäftsführer, Fidura Capital Consult:

Wir sehen eine Arbeitsteilung zwischen Fonds der öffentlichen Hand und privaten Investoren. So leisten der High-Tech Gründerfonds oder andere staatliche oder halbstaatliche Fonds wie etwa die bm-t in Thüringen gerade in der Seed-Phase einen Beitrag von unschätzbarem Wert. Ab der zweiten Finanzierungsrunde sind Medizintechnik-Unternehmen auch für Private Equity-Gesellschaften interessant.

Dr. Axel Polack, General Partner, TVM Capital:

Die Zahl der auf Frühphasenfinanzierung ausgerichteten Fonds und die zur Verfügung stehenden Investitionsmittel für die Bereiche Biotechnologie und Life Sciences werden weniger. Gleichzeitig müssen aber die wenigen noch aktiven Venture Capital-Gesellschaften ihren Investoren schneller Returns vorweisen können. Dies könnte den medizintechnisch ausgerichteten jungen Unternehmen zugute kommen, da das Finanzierungsvolumen dieser Firmen verglichen mit solchen, die sich mit Medikamentenentwicklung befassen, deutlich geringer ist. ▶

„Die Medizintechnik rückt zunehmend in den Fokus der Erstatte“



Dr. Axel Polack

**Thomas Villinger, Geschäftsführer,
ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn:**

Die Bereitschaft zu investieren ist sicher in den Sparten Kardiologie und Orthopädie, in denen das größte mittelfristige Wachstum erwartet wird, am größten.

Wie bewerten Sie Deutschland als Standort im internationalen Vergleich?

Dr. Axel Polack, General Partner, TVM Capital:

Deutschland verfügt über gut ausgebildete Ingenieure, auf Medizintechnik fokussierte akademische Einrichtungen und eine vor allem mittelständisch strukturierte medizintechnische Industrie. Die Ärzte an den forschenden Kliniken sind bereit, Neues auszuprobieren. Frühe Projekte werden durch verschiedene Aktivitäten des Bundes und der Länder gefördert.

Thomas Moser, Managing Partner, Pontis Capital:

Deutschland hat als einer der weltweit größten Medizintechnik-Produzenten international einen sehr guten Ruf, vor allem auch was die Entwicklung von innovativen Verfahren und Produkten betrifft. Wie in vielen anderen Ländern behindern aber zunehmend komplexe Regularien, z.B. in der Zulassung, die Entwicklung junger Unternehmen, da diese tendenziell eher größere Unternehmen begünstigen.

**Thomas Villinger, Geschäftsführer,
ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn:**

Deutschland ist der größte Medtech-Markt Europas und steht auch bei den Innovationen und Patentanmeldungen in der Medizintechnik an der Spitze. Medizintechnik aus Deutschland genießt Weltruf. Deutschland besitzt eine hervorragende akademische Infrastruktur sowohl im medizintechnischen als auch im medizinischen Bereich. Erschwert wird der heimische Erfolg der jungen Medizintechnik-Unternehmen durch den komplizierten Zugang zum deutschen Markt durch das stark regulierte Gesundheitswesen.

„Medizintechnik aus Deutschland genießt Weltruf“



Thomas Villinger

Klaus Ragotzky, Geschäftsführer, Fidura Capital Consult:

Deutschland gehört neben den USA und Japan nach wie vor zu den wichtigsten Standorten für Medizintechnik-Unternehmen. Angesichts der Globalisierung wird die Luft aber zunehmend dünner. Damit deutsche Unternehmen ihre

Spitzenposition verteidigen können, braucht es auch Finanzinvestoren, die den Markt kennen und neben Kapital und naturwissenschaftlichem Sachverstand auch unternehmerisches Know-how und ein gutes Netzwerk mitbringen.

Wie schätzen Sie die Verfügbarkeit von Kapital für junge Medizintechnik-Unternehmen derzeit ein?

Klaus Ragotzky, Geschäftsführer, Fidura Capital Consult:

Für aussichtsreiche Medizintechnik-Unternehmen ist genug Kapital da. Das gilt im Prinzip für alle Schlüsseltechnologien innerhalb der Medizintechnik, also optische Technologien bzw. Lasertechnik, Mikrosystemtechnik ebenso wie Nanotechnologie, aber auch die Materialwissenschaften. Für Fidura zählt die Medizintechnik zu den aussichtsreichsten Schlüsselsektoren.

„Für aussichtsreiche Unternehmen ist genug Kapital da“



Klaus Ragotzky

**Thomas Villinger, Geschäftsführer,
ZFHN Zukunftsfonds Heilbronn:**

Im insgesamt schwierigen Umfeld steht die Medizintechnik zwar etwas besser als viele andere Branchen da, es wird jedoch im Vergleich zu den USA wesentlich weniger Kapital zur Verfügung gestellt. Venture Capital-Fonds scheinen zurückhaltender zu sein, und stattdessen zeigen Family Offices mehr und mehr Interesse an Medtech-Unternehmen. Besonders bei Seed-Finanzierungen ist es schwer, sich das nötige Startkapital zu besorgen.

Dr. Axel Polack, General Partner, TVM Capital:

Startkapital im wörtlichen Sinne – also zum Starten – lässt sich derzeit finden. Den Flaschenhals in der Finanzierung der Produktentwicklung stellen größere Finanzierungsrunden ab 10 oder 20 Mio. EUR dar, die notwendig werden, wenn ein Exit in der Entwicklungsphase nicht möglich ist und daher die Zulassung bzw. Markteinführung finanziert werden muss.

Thomas Moser, Managing Partner, Pontis Capital:

Viele Life Sciences-Investoren, die früher stark in Biopharma-Unternehmen investiert haben, suchen nun Investments in verwandten Gebieten wie eben Medtech. Gemeinsam mit dem verstärkten Auftreten von Family Offices, bei denen ethische Gründe die Entscheidung mitbeeinflussen, ergeben sich so aktuell durchaus gute Chancen für die Finanzierung von jungen Medtech-Unternehmen. ■

Hier entsteht Zukunft



HOTSPOT FÜR LIFE SCIENCE- UNTERNEHMENSGRÜNDER

- Auf 25.000 m² moderne Büros und Labore (S1&S2)
- Kreatives Umfeld in direkter Nachbarschaft
(zwei Elite-Universitäten LMU, TUM, MPIs, Klinikum Großhadern, u.v.m.)
- Geografische Heimat für über 50 BioTech Firmen
- Über 120 Firmengründungen seit 1995
- Schnelle, unkomplizierte Lösungen
- Enge Kontakte zu Investoren
- Effizientes Netzwerk
- Attraktive Konferenzräume auch für Externe
- Vor Ort: Chemieschule Elhardt, Kita BioKids,
Café Freshmaker (IZB Martinsried), Versuchsgewächshaus (IZB Weihenstephan)



**Innovations-
und Gründerzentrum
Biotechnologie IZB**
Martinsried · Freising

Am Klopferspitz 19
82152 Planegg/Martinsried
Tel.: +49 (0) 89 - 700 656 70
Fax: +49 (0) 89 - 700 656 77

wir sind
aktiver Partner im
CLUSTER
BIOTECHNOLOGIE
BAYERN

www.izb-online.de

Unsere Mieter:

4SC AG (DD) · Adriacell SpA (DD) · AMSilk GmbH (P) · amYmed GmbH (DS) · Bayerische Gewebebank GmbH (P/S) · Bernina Plus & Hartmann Diagnostic Service (DD/DS) · BioM AG (S) · BioM Cluster Development GmbH (S) · BioM WB GmbH (S) · Biontix Laboratories GmbH (P) · conoGenetix biosciences GmbH (S) · ChromoTek GmbH (DS) · Coriolis Pharma (S) · conoGenetics biosciences GmbH (S) · CRELUX GmbH (DD/DS) · DoNatur GmbH (DD) · DPC Pharma Consulting (S) · eADMET GmbH (S) · EKFS Herzchirurgie Prof. Dr. Eissner (DD) · Ella Biotech GmbH (DS) · eticur GmbH (DS) · evotec Munich (DD) · Exosome Diagnostics GmbH (DS) · Fresenius Biotech GmbH (DD) · FROST LIFESCIENCE (DS/S) · GNA Biosolution GmbH (DS/I/P) · ibidi GmbH (DS) · Leukocare AG (P/S) · Max-Delbrück Centrum (T-Abs.) (DD/DS) · MenloSystems GmbH (I) · NanoScape AG (P) · Omegamatrix GmbH (DS) · origenis GmbH (DD/DS) · Patentquadrat Patentanwaltskanzlei (S) · PELOBiotech (S/P) · PhaToCon (S) · quattro research GmbH (DD/DS) · R&D Biopharmaceuticals GmbH (DD/DS) · SiNatur GmbH (DD) · SIRION Biotech GmbH (P/S) · Smart Move GmbH (I) · Smartec Ingenieur Büro GmbH (S) · SpheroTec GmbH (DS) · SuppreMol GmbH (DD) · that's it GmbH (IT-S) · THE WORKING GROUP Unternehmensberatung (S) · TRION Research GmbH (DD/DS) · VELUMETRIX GmbH (S) · Vesalius Biocapital (VC) · AromaLAB AG (S) · ATRES engineering biogas (S) · GENidee (DS) · gimbio mbH (P/S) · HDBI Hans-Dieter-Belitz-Institut (P/I) · Pieris AG (DD) · UGT Umwelt-Geräte-Technik GmbH (P) · vertis Biotechnologie AG (DD/DS) · XL Protein GmbH (DD/P) · CEM Chemieschule Dr. Elhardt GmbH · Café Freshmaker · Kindertagesstätte BioKids

Rettender Anker für volatile Industrien

Expansion in die Medizintechnik kann Unternehmen dauerhaft nützen

In Zeiten großer wirtschaftlicher Unsicherheiten wird die Volatilität einiger Industrien besonders deutlich. Viele Unternehmen der Automobil-, Halbleiter- oder auch Logistikindustrie werden durch ein stark abkühlendes Konsumklima häufig in existenzbedrohliche Situationen gebracht. Die Bedeutung der Medizintechnikbranche als attraktivem, aber stabilem Markt mit geringer Volatilität für Industriegruppen aus verschiedensten Bereichen hingegen steigt. Doch welche Faktoren machen diesen Markt so attraktiv und welche Industrien können von einer Expansion in die Medizintechnik profitieren?

Stabil trotz Finanzkrise

Ein Beispiel eines Unternehmens, das frühzeitig sein volatiles Geschäft ausgeglichen hat, ist die kalifornische Firma Agilent. Agilent ist ein renommiertes Unternehmen im Bereich elektronischer Messtechnik, das im Jahr 2000 die Geschäftsbereiche Life Sciences und Chemical Analysis gründete. Diese haben entscheidend dazu beigetragen, das Unternehmen trotz des Einbruchs im Bereich elektronischer Messsysteme während der Finanzkrise profitabel zu halten. Ein Beispiel für die Stabilität des Medizintechnikbereichs.

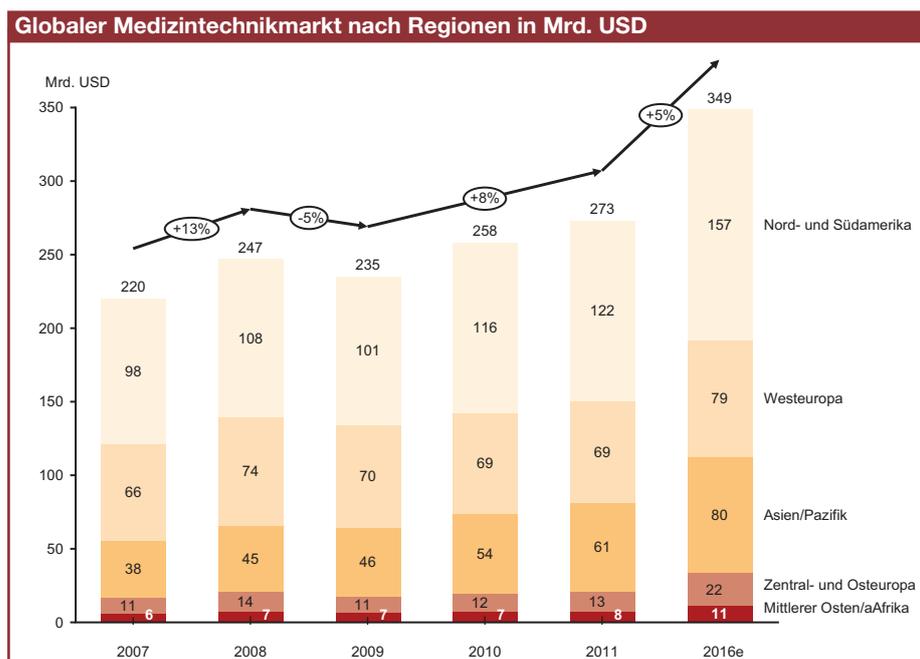
Hohe Wachstumsraten und Innovationskraft

Der globale Medizintechnikmarkt wurde 2011 auf 273 Mrd. USD beziffert und zeigte über die letzten Jahre hohe Wachstumsraten von ca. 8%. Der US-Markt ist hierbei mit Abstand der größte Einzelmarkt gefolgt von Japan und Deutschland. Obwohl der chinesische Medizintechnikmarkt bisher vergleichsweise klein ist, wird bis 2016 nahezu eine Verdopplung der Marktgröße gegenüber 2011 erwartet. Deutschland verfügt über eine herausragende Stellung in der Medizintechnik, was sowohl durch robuste Wachstumsraten als auch durch die hohe Innovationskraft deutscher Medizintechnikunternehmen deutlich wird. Zuletzt wurden im deutschen Medizintechniksektor 9% des generierten Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert, verglichen mit durchschnittlich 4% in anderen Industrien. Zudem ist Deutschland in Europa führend im Export von Medizintechnikprodukten und erzielt zwei Drittel seiner Umsätze im Ausland.

Profitabilität und Stabilität

Medizintechnikunternehmen gelten als profitabel und zeichnen sich durch eine durchschnittliche Nettoumsatzrendite von ca. 14% aus. Ein

gängiges Geschäftsmodell hierbei ist das „Razor-Blade Model“, bei dem ein Großteil der Profite nicht durch den Verkauf medizinischer Geräte, sondern durch den Verkauf der dazugehörigen Verbrauchsmaterialien generiert wird. Das prominenteste Beispiel hierfür sind Systeme zur Blutzuckerbestimmung, bei denen 90% des Umsatzes mit Teststreifen erwirtschaftet und die eigentlichen Testgeräte häufig kostenlos abgegeben werden. Ähnliche Konzepte finden sich u.a. auch bei verschiedenen molekularen Diagnostiktests und sogar bei chirurgischen Robotersystemen.



Quelle: Novumed Life Science Consulting

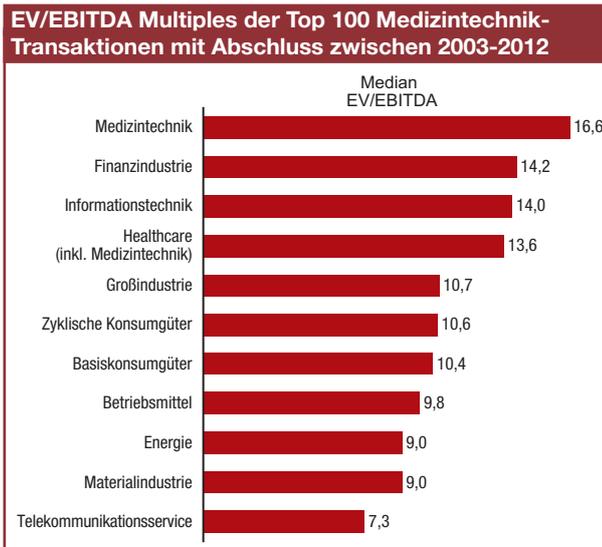
Die Auswirkungen der Finanzkrise waren zwar auch im Medizintechnikmarkt spürbar, fielen jedoch deutlich milder aus als in anderen Industrien. Neben Agilent ist auch die Carl Zeiss AG ein gutes Beispiel für ein diversifiziertes Unternehmen, das seinen Verlust während der Finanzkrise 2008 und 2009 durch die stabilen Umsätze im Medizintechniksektor abfedern konnte. Insbesondere das sehr volatile Geschäft im Halbleitersektor konnte Carl Zeiss durch das stabile Medizintechnikgeschäft ausgleichen.

Neue Player dringen in den Markt

Robustes Wachstum und Stabilität sind einige der maßgeblichen Gründe für das verstärkte Engagement von vielen Unternehmen und Industriegruppen im Medizintechnikmarkt. Betrachtet man die großen Akquisitionen der Branche in den letzten zehn Jahren, so finden sich neben Käufern aus dem Medizintechniksektor und Finanzinvestoren auch verstärkt Pharmafirmen, Industriekonglomerate, Distributoren, Elektronikunternehmen und Dienstleister. Das starke Engagement der Pharmaindustrie für eine Expansion in den Medizintechnikmarkt leitet sich neben der Verbreiterung ihrer Produktpalette u.a. auch aus dem zunehmend schwierigen Geschäftsumfeld im traditionellen Pharmamarkt ab. Die Pharmabranche leidet unter auslaufenden Patenten diverser Blockbuster-Medikamente und einer Innovationslücke in der Pipeline. Folglich bietet der Medizintechnikmarkt eine attraktive Gelegenheit zur Diversifikation, was zu einer verstärkten Verschmelzung dieser beiden Sektoren führt. Neben der Pharmaindustrie zeigen auch andere Industrien wie Elektronikunternehmen und Automobilzulieferer aufgrund der hohen Volatilität ihrer Kerngeschäfte vermehrte Anzeichen zur Expansion in den Medizintechnikmarkt. Ein Beispiel hierfür ist die traditionell in der Entwicklung von Automobilkomponenten und Industrietechnik verwurzelte Robert Bosch GmbH, die 2009 erstmalig auf der weltgrößten Medizintechnikmesse Medica Innovationen präsentierte.

Sehr hohe Multiples in der Medizintechnik

Die aktuelle Attraktivität des Medizintechnikmarkts spiegelt sich in vergleichsweise hohen Preisen für Firmenakquisitionen in der Branche wider. Der EV/EBITDA Multiple (EV: Enterprise Value; EBITDA: Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) ist eine der Messgrößen, die von Investoren benutzt wird, um attraktive Übernahmekandidaten zu identifizieren. Bei einer branchenübergreifenden Analyse des mittleren EV/EBITDA liegt die Medizintechnikbranche vor der Finanz- und IT-Branche mit einem Multiple von 16,6 an erster Stelle. Die Investoren haben also längst die in diesem Artikel beschriebenen Vorzüge der Medizintechnik verstanden und sind daher bereit, einen hohen Preis für den Markteintritt und Marktausbau zu bezahlen. Ein Extrembeispiel hierfür ist die Akquisition des US-Medizintechnikherstellers Alcon durch den Pharmakonzern Novartis für 51,3 Mrd. USD.



Quelle: Novumed Life Science Consulting

Fazit:

Die Medizintechnik ist ein attraktiver Markt mit geringer Volatilität, überdurchschnittlichen Margen und interessanten Geschäftsmodellen. Vor allem für Hightech-Unternehmen oder Unternehmen mit hoher Forschungsintensität kann eine Expansion in die Medizintechnik eine sinnvolle Erweiterung ihres Produktportfolios bedeuten. Die häufig hohen regulatorischen Auflagen bei der Zulassung der Produkte bedeuten einen Nachteil, falls ein schneller Markteintritt geplant ist, aber einen Vorteil, durch den Aufbau von Markteintrittsbarrieren weitere Wettbewerber auf Distanz zu halten. Der Markt ist sehr fragmentiert und es gibt neben Geräten und Verbrauchsmitteln, Diagnostika und Therapieanwendungen eine Vielzahl von Möglichkeiten, in den Markt einzusteigen. Ob ein Transfer der existierenden Technologien oder die Akquisition von Medizintechnikunternehmen die bessere Strategie ist, sollte sehr behutsam analysiert werden. ■

Zum Autor



Dr. Jörn Leewe ist Geschäftsführer der Novumed GmbH, einer unabhängigen Strategieberatung für die Life Sciences-Industrie mit Büros in San Francisco, München und Bangalore. Novumed unterstützt Life Sciences-Unternehmen bei strategischen Entscheidungen im Innovationsmanagement, bei der Entwicklung von Wachstumsstrategien und bei Unternehmensbewertungen und hat einen Medtech-Atlas mit mehr als 600 Marktsegmenten in der Medizintechnik erstellt.

Im richtigen Takt

Vimecon entwickelt innovativen Herzkatheter

Gerät der Herzs Schlag aus dem Takt, ist guter Rat teuer: Eine medikamentöse Behandlung von Herzrhythmusstörungen kostet pro Jahr circa 5.500 EUR. Allein in Deutschland sind etwa 800.000 Menschen von Vorhofflimmern betroffen, weltweit geschätzte 18,5 Millionen. Vimecon hat sich zum Ziel gesetzt, eine kostengünstige Alternative zu entwickeln, die Medikamente mitsamt ihrer Nebenwirkungen ersetzt: einen Katheter, der mithilfe eines Lasers fehlleitendes Gewebe am Herzen verödet. Die Idee ist alt, die Technik neu.

Erfahrungswerte aus der Praxis

Am Klinikum Aachen führte Dr. Kai Markus als Kardiologe zahlreiche Katheterablationen zur Behandlung von Vorhofflimmern durch – nach wie vor ein komplizierter Eingriff: Über die Leistenvene erfolgt der Zugang zum Herzen. Röntgenbilder kontrollieren die korrekte Lage. Am Vorhof angelangt, wird die Spitze des Katheters mittels hochfrequenter optoelektrischer Wellen auf 50° bis 70°C erhitzt und das fehlleitende Gewebe an den Lungenvenen verödet. „Die Narben, die hierbei entstehen, leiten die Herzrhythmusstörungen wieder in die richtige Bahn“, erklärt Markus. Bisher werden hierfür Radiofrequenz-Katheter verwendet, die punktförmige Narben bilden. Die Praxis erfordert jedoch zunehmend mehrere Zentimeter lange Narben. Heutzutage setzt man diese aus einzelnen Punkten zusammen. Markus verdeutlicht: „Das klingt einfach, ist aber äußerst kompliziert. Man befindet sich in einem dreidimensionalen Raum, an einem schlagenden Herzen, welches sich durch die Atmung außerdem bewegt.“ Markus begann sich mit der dahintersteckenden Technik auseinanderzusetzen. In Projekten mit den Medizintechnik-Unternehmen Biotronik und Prorhythm Inc. Roncomoma sammelte er Erfahrungen in der medizintechnischen Entwicklung und absolvierte 2003 ein Training



Dr. Kai Markus

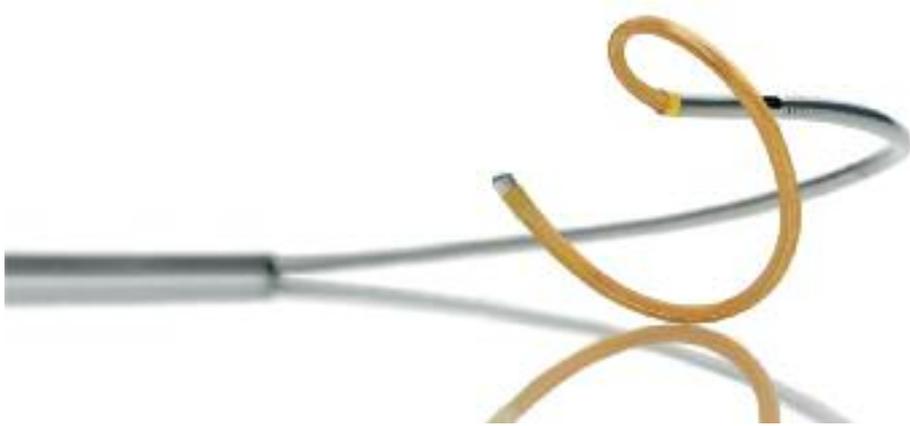
beim Gründerzentrum RWTH Aachen, um 2004 das erste Patent anzumelden. Das Produkt: ein Katheter mit circa zwei Millimetern Durchmesser, der Laserlicht äußerst präzise aus einer Lichtleitfaser auskoppelt und das Gewebe mit einer einzigen Ablation verödet.

Investoren steigen ein

Die Patente mussten bezahlt und erste Arbeiten finanziert werden, um einen Antrag auf Forschungsförderung stellen zu können. Markus griff hierfür auf sein gesamtes Privatvermögen zurück. „Gleichzeitig haben Privatinvestoren, die in die Idee und noch nicht in den Prototyp investiert haben, einige Zehntausend Euro bereitgestellt“, ergänzt er. Zuwendungen aus dem Innovationswettbewerb für Medizintechnik sowie die Förderung für Ausgründungen aus Universitäten des Landes Westfalen erhöhten den Kapitalgrundstock auf knappe 500.000 EUR. 2005 gründete Markus schließlich die Vimecon GmbH. Seit 2007 widmet er sich als Geschäftsführer ausschließlich der Ausgestaltung seiner Idee. Gemeinsam mit dem Aachener Fraunhofer-Institut für Lasertechnik (ILT) entwickelte er die Basistechnik. „Wir wussten, wie wir es machen, aber wir hatten noch keinen Katheter-Prototyp und diesen getestet, denn

Kurzprofil Vimecon GmbH

• Branche:	Medizintechnik (Katheterablation)
• Gründungsjahr:	2004
• Unternehmenssitz:	Herzogenrath
• Niederlassungen:	Houston, Texas
• Mitarbeiterzahl:	7
• Gründer:	Dr. Kai Markus
• Geschäftsführer:	Dr. Kai Markus
• Finanzinvestoren:	KfW Mittelstandsbank, NRW.Bank, Seed Fonds Aachen, S-UBG-Gruppe
• Internet:	www.vimecon.com



Vimecon hat mit dem neuen Katheter eine preiswerte Alternative zur medikamentösen Behandlung von Herzrhythmusstörungen entwickelt. Foto: Vimecon

„dafür brauchten wir Geld“, erklärt Markus die erste Finanzierungsrunde Ende 2007 über den Seed Fonds Aachen, an dem auch die NRW.Bank beteiligt ist. „Wir sind bereits sehr früh auf Vimecon aufmerksam geworden“, berichtet der NRW.Bank-Investmentmanager Dr. Aristotelis Nastos. Der wachsende Markt für kardiovaskuläre Medizintechnik sowie der äußerst motivierte Gründer, der als Kardiologe weiß, worauf es ankommt, haben die Förderbank überzeugt. Die Finanzspritze ermöglichte die Entwicklung und die ersten Testphasen des Prototyps. Im Mai 2011 erfolgte eine zweite Finanzierungsrunde, um mit der Kapitalerhöhung die klinischen Studien umzusetzen.

Der Blick geht nach Amerika

Die Eröffnung eines Büros in Houston – in unmittelbarer Nähe zum größten medizinischen Zentrum der Welt, dem Texas Medical Center – ist der nächste bedeutende Schritt in diese Richtung. „Das Konzept des Katheters funktioniert. Jetzt möchten wir das Produkt in den Markt bringen und mit den Studien anfangen“, erläutert Markus und deutet an, dass die USA hierfür womöglich bessere Rahmenbedingungen bieten: „Hier tut sich besonders viel im Bereich Medizintechnik. Die Dienstleister sind

rasend schnell und haben große Kapazitäten.“ Für Markus ist der Schritt nach Amerika auch ein Zeichen an die Investoren, denn Medizintechnik sei ein internationales Geschäft, dem es sich früher oder später zu öffnen gelte. In der Tat stößt das Produkt in Amerika auf großes Interesse: Im März 2012 wurde Vimecon vom Texas Life Science Venture Forum als „The world’s most promising Life Science Technology Company“ ausgezeichnet. Markus kennt die Vorteile seines Laserkatheters gut: „Es geht darum, dass wir kostengünstiger sind, dass wir wahrscheinlich deutlich weniger Nebenwirkungen wie Thrombenbildung oder Embolien haben und dass wir einen deutlich höheren Behandlungserfolg erzielen als herkömmliche Verfahren.“

Ausblick

Die Zeichen stehen gut für das Unternehmen: Vimecon beschäftigt derzeit sieben Mitarbeiter, darunter vier Ingenieure. Das Team verantwortet von der Entwicklung über die Herstellung bis hin zur Vermarktung der Katheter alles. Der Trumpf ist hierbei die minimalinvasive Technik des Vimecon-Katheters, bestätigt auch Nastos. Die NRW.Bank sieht große Chancen für die Zukunft: „Auch in Europa herrscht derzeit ein sehr positives Klima für medizintechnische Entwicklungen. Die überschaubaren Zulassungsverfahren sind für junge Unternehmen reizvoll.“ Markus hat diesen Trend bereits erkannt: Nach der präklinischen Testphase plant das Vimecon-Team Anfang nächsten Jahres mit dem Katheter in den Patienten zu gehen. ■

lisa.wolff@vc-magazin.de

Anzeige



ist ein europäischer Venture Capital-Investor mit Sitz in München und Paris.

Mehr als 60 Unternehmer haben uns schon überzeugt.

Beeindrucken Sie uns auch!

www.xange.fr/en | info@xangevc.de



Die Vorreiterrolle stärken

Investoren sehen viele Chancen für Cleantech in Deutschland

Energie und Umwelt gehören zu den brennendsten Themen unserer Zeit – Klimawandel, Umweltkatastrophen, wachsender Rohstoffbedarf und nicht zuletzt Tragödien wie das Atomunglück von Fukushima lassen weltweit ein Einlenken in Richtung alternativer Energiequellen erkennen. In Deutschland ist die sogenannte Energiewende politisch gewollt. Damit der Übergang von der klassischen zur grünen Energieversorgung gelingt, spielen Innovationen im Bereich der Energie- und Umwelttechnologien eine überragende Rolle. Die Herausforderungen für den Industriestandort Deutschland sind enorm – die Chancen für innovative Unternehmen ebenso.

Wind statt Solar

Cleantech – vor wenigen Jahren bedeutete das Schlagwort in Deutschland vor allem: Photovoltaik und Solar. Ihre einstige Vorreiterrolle haben die meisten deutschen First Mover des vergangenen Jahrzehnts mittlerweile verloren, die Konkurrenz aus Asien hat die vorderen Ränge eingenommen. Deutsche Unternehmen sind heute vor allem im Bereich Windenergie Spitze, viele Investoren finanzieren Innovationen aus diesem Sektor. Der Boom in Zahlen: Im Jahr 2000 gab es noch 9.248 Offshorewindparkanlagen, 2010 waren es bereits 21.462. Einige Beteiligungshäuser setzen mittlerweile auf solche Projekte und haben Investments in Windparks und andere Infrastrukturanlagen in ihr Repertoire aufgenommen.

Vernetzung für daheim

Aber auch neuartige Energieversorgungsquellen wie Biomasse und Geothermie befinden sich kontinuierlich

auf dem Vormarsch. Auch hier haben deutsche Unternehmen oft die Nase vorn, auch für Investoren tut sich ein riesiger Markt auf. Die grüne Energie muss dann über die Netzinfrastruktur verteilt werden – eine große Herausforderung für die Anbieter. Denn das Bewusstsein für ressourcenschonende Energiegewinnung nimmt gerade bei Privatleuten rapide zu. Durch die neue Technik der sogenannten Smart Grids wollen Verbraucher ihren Verbrauch zu Hause intelligent steuern, schonen dabei die Umwelt und sparen Kosten. Viele Start-ups tummeln sich bereits in diesem Zukunftsfeld.

Ressourcen effizient nutzen

Ressourcensicherheit spielt auch international eine immer größere Rolle. Laut der vom WWF vorgestellten Studie „Living Planet Report“ bräuchten wir im Jahr 2030 eine zweite Erde, um den Ressourcenbedarf bei gleichbleibendem Bevölkerungswachstum zu decken. Bereits 2,7 Milliarden Menschen haben zumindest zeitweise keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser, Investitionen und Forschungen im Bereich Wassertechnologie sind somit ebenfalls ein wichtiges Gebot der Zeit.

Fazit:

Der Markt für Energie und Umwelt befindet sich im Umbruch. Nicht allein durch politische Rahmenbedingungen erweist sich Deutschland dabei als idealer Standort. ■

verena.wenzelis@vc-magazin.de

Investitionen im Bereich Energie & Umwelt seit Sommer 2011 (Auswahl)

Unternehmen	Geschäftsfeld	Anlass	Investor	Volumen
Renmatix	erneuerbare Energien	Wachstumsfinanzierung	u.a. BASF Biorenewable Beteiligungsgesellschaft	50 Mio. USD
NanoH2O	Wassertechnologie	Wachstumsfinanzierung	u.a. BASF Venture Capital	40 Mio. USD
FFK Environment	Abfallentsorgung	Kapitalerhöhung	Zouk Capital	12 Mio. EUR
Schnell Motoren	Blockheizkraftwerke	Wachstumsfinanzierung	Demeter Partners, Eco Investors Germany	10 Mio. EUR
Neura	Wärmepumpen	Wachstumsfinanzierung	Climate Change Capital	8 Mio. EUR
Micropelt	Thermogeneratoren	Wachstumsfinanzierung	u.a. Ludgate Environmental Fund, Mitsubishi UFJ Capital	6,5 Mio. EUR
GreenPocket	Smart Meter-/ Smart Home-Software	2. Finanzierungsrunde	u.a. Schwetje Digital, Rheinland Venture Capital Fonds, KfW Bankengruppe, via ERP-Startfonds, NRW.Bank	3,5 Mio. EUR
Smart Hydro Power	Wasserkraftwerke	2. Finanzierungsrunde	eCapital entrepreneurial Partners, High-Tech Gründerfonds	2,7 Mio. EUR
OnTopx LED	Lichttechnologie	Wachstumsfinanzierung	b-to-v Partners	2,4 Mio. EUR
Enercast	Energieprognosen	1. Finanzierungsrunde	Innogy Venture Capital GmbH, High-Tech Gründerfonds	2,25 Mio. EUR
Agile Wind Power	Windenergie	Seed-Finanzierung	u.a. Verve Capital Partners	1,8 Mio. CHF

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins/BVK, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Sentiment-Umfrage

Der Sektor Energie und Umwelt aus Investorensicht

Deutsche Unternehmen nehmen für sich häufig eine Vorreiterrolle im Bereich Cleantech in Anspruch. Wo sehen Sie die deutsche Branche im internationalen Vergleich?

Dr. Alois Flatz,
Managing Partner, Zouk Capital:

Deutschland ist in einer absolut führenden Rolle. Um im Bereich Cleantech Spitze zu sein, bedarf es herausragender Ingenieursfähigkeiten kombiniert mit marktorientierter Umsetzung. Hier ist der „deutsche Tüftler“ weltweit nicht zu schlagen.

*„Der deutsche
Tüftler ist
weltweit nicht
zu schlagen“*



Dr. Alois Flatz

Dr. Paul-Josef Patt,
Managing Partner, eCapital entrepreneurial partners:

In Bereichen, wo es auf Systemkonzepte ankommt und technisch anspruchsvolle Lösungen gefordert sind, sind deutsche Unternehmen immer noch sehr gut positioniert. Engineering made in Germany ist weltweit weiterhin sehr gefragt. Außerdem besitzt Deutschland eine Vorreiterrolle in vielen Bereichen, wo gesetzliche Vorgaben z.B. in Form von Umweltschutzrichtlinien eine wichtige Rolle spielen. Andere Länder gleichen ihre Standards mehr und mehr an, sodass man in diesen Ländern auf Lösungen angewiesen ist, die in Deutschland schon zum Stand der Technik gehören.

Dr. Stephan Beyer,
Investment Director, Ventegis Capital:

Die Qualität der Produkte und die Innovationskraft deutscher Unternehmen ist von internationalen Wettbewerbern anerkannt. Die Herausforderungen liegen nicht auf technologischer Ebene, sondern vielmehr in den richtigen Strategien und Maßnahmen zur Internationalisierung, für Wachstum und zur Kostenreduktion. An diesen Punkten wird sich entscheiden, ob deutsche Unternehmen ihre technologische Vorreiterrolle in nachhaltige Wettbewerbsvorteile umwandeln können. ▶

Venture your capital,
not your rights!

www.weitnauer.net

**Detlef Steinmann,
Investment Director, Demeter Partners:**

Deutschland nimmt eine internationale Spitzenstellung ein. Engineering, Know-how und teilweise auch politischer Wille sind hier tragende Säulen. Innovationen kommen dabei nicht nur von Neugründungen, sondern z.B. auch aus dem Mittelstand. Selbst Großkonzerne wie Siemens und BASF haben den Trend erkannt und setzen auf neue Wachstumsfelder rund um Cleantech.

*„Deutschland
nimmt eine
internationale
Spitzenstellung
ein“*



Detlef Steinmann

Welchen Einfluss hat die Energiewende auf die Branche?

**Dr. Alois Flatz,
Managing Partner, Zouk Capital:**

Die Energiewende schafft neue Chancen und Märkte. Diese werden sowohl von den großen Unternehmen wie z.B. Siemens genutzt, führen aber auch zu Innovationen von Start-ups. Es ist immer leichter, sich mit Innovationen im Heimatmarkt durchzusetzen und diese dann in die weltweiten Märkte zu bringen.

**Detlef Steinmann,
Investment Director, Demeter Partners:**

Im Moment wirft die Energiewende viele Fragen auf und es wird viel über die Kosten und Versorgungssicherheit diskutiert. Mit Energiewende wird im Augenblick eigentlich nur „Stromwende“ gemeint. Über Energieverschwendung z.B. beim Heizen und in der Industrie wird bestenfalls gesprochen. Aber es passiert selbst im Strombereich nur wenig. Genehmigungen für neue Stromautobahnen enden häufig im Nichts, spätestens an der Grenze zum nächsten Bundesland. Bei den Stichworten Smart Grid, Smart Home, dezentrale Energieerzeugung und stromgeführte Blockheizkraftwerke – um nur einige Beispiele zu nennen – gibt es ebenfalls noch viel zu tun. Doch ich bin sicher: Die Not und der Markt werden es richten.

**Dr. Stephan Beyer,
Investment Director, Ventegis Capital:**

Die Energiewende ist zunächst ja nur ein politisch geprägter Begriff. Natürlich ist die Unterstützung von Gesellschaft und Politik wichtig, aber viel bedeutender ist es für die Unternehmen, wettbewerbsfähige Produkte auf den Markt zu bringen, die z.B. günstigen erneuerbaren Strom anbieten.

*„Die Energiewende
ist zunächst nur
ein politisch
geprägter Begriff“*



Dr. Stephan Beyer

**Dr. Paul-Josef Patt,
Managing Partner, eCapital entrepreneurial partners:**

Die Energiewende hat große Auswirkungen für die gesamte Branche, da die gesamte Wertschöpfungskette bisher auf die Nutzung fossiler Energien ausgelegt war. Aufgrund der Umstellung auf erneuerbare Energien gibt es Änderungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Themen wie Energiespeicherung oder Energiemanagement gewinnen dadurch immer mehr an Bedeutung.

Welche Themen im Bereich Energie und Umwelt sind momentan für Investoren und Unternehmen besonders spannend?

**Dr. Stephan Beyer,
Investment Director, Ventegis Capital:**

Grundsätzlich ist ein klarer Trend hin zu Technologien erkennbar, die kostengünstige Energieversorgung ohne Subventionen ermöglichen. Faktisch bietet sich hier schon heute ein weites Feld an interessanten Investitionsmöglichkeiten an. Viele Investoren bevorzugen aktuell auch Geschäftsmodelle mit geringen Anlageinvestitionen, manchmal auch Asset Light genannt. Hierzu zählen z.B. Stromhändler, Energiemanagementdienste und Energieeffizienzlösungen.

**Dr. Alois Flatz,
Managing Partner, Zouk Capital:**

Uns interessieren vor allem Energie- und Wassereffizienz.



“

OLIVER TROMPKE,
 Vorstandsvorsitzender
 Travel Viva AG

*Jemand, der uns genau
 kennt und unsere
 Fragestellungen immer ernst
 nimmt, ganz unabhängig
 vom Marktumfeld und den
 allgemeinen Sentiments.*

Das
Hausbank-Prinzip
 für den
Kapitalmarkt.

Leidenschaft Mittelstand

Dr. Paul-Josef Patt,
Managing Partner,
eCapital entrepreneurial partners:

Neben allen Themen rund um die Energie- wende beschäftigen wir uns auch inten- siv mit dem Bereich Wasser. Die Wasser- industrie befindet sich für Venture-Inves- toren in einer spannenden Umbruchphase. Aufgrund der Verschärfung gesetzlicher Standards, der alternden Infrastruktur und der immer knapper werdenden Kapa- zitäten ist man in der industriellen und kommunalen Abwasserauf- bereitung verstärkt auf in- novative Technologien an- gewiesen. Auch Themen zur dezentralen Energieerzeu- gung wie kleine Wind- oder Wasserkraftanlagen so- wie neue leistungsfähige Werkstoffe sind für uns derzeit besonders interes- sant.

*„Etablierte
 Unternehmen aus
 dem kleinen
 Mittelstand
 besitzen
 momentan gute
 Möglichkeiten“*



Dr. Paul-Josef Patt

Situation befinden sich auch die Banken für Fremdfinanzierungen.

Dr. Paul-Josef Patt,
Managing Partner,
eCapital entrepreneurial partners:

Das hängt auch im Cleantech-Bereich stark von der Entwicklungsphase des Unternehmens ab. Etablierte Unterneh- men aus dem kleinen Mittelstand besit- zen im Moment gute Möglichkeiten, da neben den klassischen Investoren auch

Detlef Steinmann,
Investment Director, Demeter Partners:

Für Investoren sind aus unserer Sicht die Themen besonders interessant, die aus sich selbst heraus Nachhaltigkeit und einen Markt versprechen. Der Nutzen und die eigene Tragfähigkeit müssen greifbar oder bereits vorhanden sein. Beispielsweise macht es zunehmend Sinn, Gebäude zu isolieren oder intelligent zu steuern, dafür sprechen schon allein die Ölpreise.

Wie schwer oder leicht fällt es Clean- tech-Unternehmen zurzeit, Beteili- gungskapital einzuwerben?

Dr. Alois Flatz,
Managing Partner, Zouk Capital:

Wenn es sich nicht um herausragende Unternehmen handelt, ist die Investoren- suche im Moment nicht einfach. Eigen- wie auch Fremdkapital werden nach sehr strengen Kriterien vergeben – weil auch den Fonds das Fundraising sehr schwerfällt. In einer sehr ähnlichen

viele Family Offices in diesem Bereich aktiv sind. Für junge Unternehmen mit ersten Umsätzen ist es sehr schwer, eine Finanzierung zu bekommen. Viele Inves- toren lassen sich durch technische Schwierigkeiten abschrecken, die bei solchen Unternehmen naturgemäß im- mer wieder auftreten können. Hier braucht man aufseiten der Investoren ein unternehmerisch erfahrenes Team, welches in solchen Situationen einen kühlen Kopf bewahrt und die richtige Unterstützung geben kann.

Dr. Stephan Beyer,
Investment Director, Ventegis Capital:

Wie immer hängt dies von dem konkre- ten Geschäftsmodell und dem Risikoap- petit der angesprochenen Investoren ab. Richtig ist aber, dass sich generell die Stimmung für Cleantech zugunsten an- derer Branchen abgekühlt hat. Wir ver- stehen die Branche als Teil des Mittel- standes. Hier besteht durchaus noch reges Investoreninteresse – insbesondere an profitablen Unternehmen. ■

Smarte Zukunft für Energienetze

Smart Grids bieten neue Märkte und eröffnen Chancen für innovative Produktideen

Die Modernisierung der Energieversorgung ist ein globaler Megatrend. Bis 2030 sollen die weltweiten Ausgaben für Smart Grid-Infrastrukturen auf über 378 Mrd. USD ansteigen. Eine wichtige Rolle spielen dabei innovative Software-Anwendungen an der Schnittstelle zwischen Versorger und Verbraucher.

Globaler Wachstumsmarkt

Die effiziente Energieversorgung mithilfe digitaler Technologien ist weltweit auf dem Vormarsch. In den USA ist bereits jeder dritte Haushalt mit einem digitalen Zähler, einem sogenannten Smart Meter, ausgestattet. China will bis 2030 bis zu 100 Mrd. USD für eine Smart Grid-Infrastruktur ausgeben. Nach der Atomkatastrophe von Fukushima plant Japan, seinen Energiesektor in den nächsten Jahren mit Investitionen in Höhe von 1,7 Bio. USD zu erneuern. Und auch Europa hat sich für die Modernisierung der Energieversorgung viel vorgenommen: Bis 2020 sollen mindestens 80% aller europäischen Stromkunden einen Smart Meter erhalten. Die Treiber für diese Entwicklung reichen von Stromausfall und Stromdiebstahl über die Integration von erneuerbaren Energien bis hin zum Ausstieg aus der Atomkraft. Letztendlich besteht das Ziel in allen Ländern darin, mit der wertvollen Ressource Energie nachhaltiger und effizienter umzugehen und Erzeugung und Nachfrage besser aufeinander abzustimmen.

Deutschland hat Nachholbedarf

Deutschland, ansonsten Vorreiter in grünen Technologien, muss hingegen aufpassen, den Anschluss an diesen globalen Trend nicht zu verpassen. Von den ca. 40 Millionen Haushalten ist erst ein Bruchteil mit digitalen Zählern ausgestattet. Im Zuge der Energiewende wird sich dieser Prozess aber auch hierzulande in absehbarer Zeit beschleunigen, sobald die rechtlichen und technischen Rahmenbedingungen geklärt sind. Experten gehen davon aus, dass allein der Markt für Smart Home-Anwendungen in Deutschland bis 2015 rund 2,3 Mrd. EUR betragen wird. Gerade jüngere Personen mit höherem Haushaltsnettoeinkommen sind laut einer Studie der Beratungsgesellschaft Capgemini bereit, für Smart Home-Anwendungen zu bezahlen.

Schnittstelle zum Verbraucher

Zurzeit sind die Versorger der jeweiligen Länder gefragt, ihre Infrastruktur grundlegend zu überdenken. Mit dem



Die effiziente Energieversorgung mithilfe digitaler Technologien ist weltweit auf dem Vormarsch. Foto: GreenPocket

zunehmenden Anteil von erneuerbaren Energien aus Wind- und Sonnenkraft stoßen die bisherigen Energienetze an ihre Grenzen. Da niemand beeinflussen kann, wann der Wind weht oder die Sonne scheint, sind Schwankungen im Netz vorprogrammiert. Mit einem flexiblen und steuerbaren Smart Grid können kostenintensive Lastspitzen hingegen reduziert und Unterkapazitäten vermieden werden. Während die Energieversorger mit großen Industriekunden zum Teil bereits heute Angebot und Nachfrage von Strom gezielt aufeinander abstimmen, steht die flächendeckende Einbindung der Privatkunden noch aus. Wie aktuelle Studien zeigen, ist das Effizienzpotenzial aber gerade in diesem Segment besonders groß. Dazu muss der Verbraucher jedoch zunächst vom Nutzen des Smart Grids überzeugt werden. Im Mittelpunkt stehen dabei attraktive Software-Produkte und -Services, die dem Verbraucher über Webportale, Smartphone Apps oder Tablet-PCs helfen, seinen Energiebedarf schnell und einfach zu optimieren und mithilfe von Smart Home-Anwendungen gezielt zu steuern.

Vom Energielieferanten zum Dienstleister

Mit einem genauen Überblick über den Stromverbrauch und durch variable Tarife soll der Verbraucher motiviert werden, seinen Verbrauch aus teuren Spitzenzeiten in günstigere Randzeiten zu verlagern. Der eigentliche Mehrwert liegt dabei in der Vielzahl von attraktiven Anwendungsszenarien, die sich auf Basis von Smart Metering

und Smart Home gestalten lassen. Neben der Energieeffizienz können Komfort und Sicherheit innerhalb des eigenen Zuhauses gesteigert und der Alltag langfristig erleichtert werden. Für die Versorger bietet sich wiederum die Chance, sich vom reinen Energielieferanten zum innovativen Dienstleister zu entwickeln. Die Voraussetzung dafür ist ein wechselseitiger, softwarebasierter Dialog zwischen Versorger und Verbraucher an der Schnittstelle zum Smart Grid.

Wettbewerb um Produktinnovationen

Eine große Herausforderung besteht darin, die Komplexität des Smart Grids auf Verbraucherseite zu reduzieren und in einfach verständliche und attraktive Produkte zu übersetzen. In diesem Wettbewerb müssen die Versorger aufpassen, sich die eigene Kundenbasis nicht von Marktteilnehmern aus anderen Branchen streitig machen zu lassen. Experten sprechen bereits von einem „Smart Market“, der neben großen IT- und Telekommunikationsanbietern insbesondere auch Start-up-Unternehmen aus der Cleantech- und Software-Branche anzieht. Ein Leuchtturmprojekt ist die Qivicon-Plattform der Deutschen Telekom. Gemeinsam mit Partnern aus der Energie- und IT-Branche hat das Bonner Unternehmen eine umfassende Smart Home-Plattform entwickelt. Bereits im Spätsommer dieses Jahres soll das Produkt marktreif sein.

Ausblick

Bisher mangelt es hierzulande oftmals noch an überzeugenden Produktpaketen. In naher Zukunft wird es daher zunehmend zu Kooperationen zwischen Versorgern, Telekommunikationsanbietern und innovativen Software-Unternehmen kommen. Für innovative Unternehmen aus der IT- und Software-Branche bietet das Smart Grid daher die besten Chancen, sich mit überzeugenden Lösungen in einem globalen Wachstumsmarkt zu behaupten. ■

Zum Autor



Dr. Thomas Goette ist CEO von GreenPocket, einem der führenden europäischen Software-Anbieter für Smart Metering und Smart Home. Das 2009 gegründete Unternehmen bietet Energieversorgern verbraucherorientierte Software-Anwendungen an, mit denen Haushalts- und Gewerbetreibende ihre Energieeffizienz nachhaltig verbessern können.

Anzeige

munichnetwork
entrepreneurship & innovation

„Warum ich Mitglied bin?“

Weil ich als Geschäftsführerin eines High-Tech-Unternehmens hier die **besten Kontakte** finde. Weil mir hier **Innovationen, Know-how und Perspektiven** zur Verfügung stehen, die für mein Business eminent wichtig sind. Und weil ich hier vor Jahren meinen **Kapitalgeber** getroffen habe, als wir noch ein junges Start-Up Unternehmen waren.“

> munichnetwork.com



Mehr Klimaschutz durch Erdwärme

Geo-En nutzt umweltfreundliche Geothermie auf kleinstem Raum

Atomausstieg und Kürzung der Förderung von Solar-energie – sitzen wir hierzulande bald in kalten, unbeheizten Räumen? Nicht, wenn es nach der Geo-En Energy Technologie GmbH geht. Das Berliner Unternehmen bietet Komplettlösungen im Bereich Geothermie an. Dafür kann das breit aufgestellte Team aus Geologen, Ingenieuren, Projektmanagern, Planern, Betriebswirten und EDV-Spezialisten auf die Erfahrung aus 400 Geothermieprojekten zurückgreifen.



Gründer- und Geschäftsführer von Geo-En (von links): Pieter Bots sowie Tobias und Michael Viernickel

Wirkungsvolles Prinzip

Die oberflächennahe Geothermie nutzt die Wärme in den Erdschichten bis 1.000 m Tiefe. Warmes oder kaltes Grundwasser wird an die Oberfläche transportiert und über Pumpen zur Heizung oder zur Klimatisierung verwendet. Geo-En setzt dabei auf ein einfaches, aber wirkungsvolles Prinzip: Durch eine weitläufige Grundwasserzirkulation wird ein großes unterirdisches Gebiet energetisch genutzt – und das bei nur einer Bohrung. Die Vorteile sind u.a. ein hoher Wirkungsgrad und niedrige Investitionskosten.

Effizient und wirtschaftlich

In dieser effizienten Technologie sieht Geo-En-Geschäftsführer Pieter Bots einen der Gründe für das Engagement

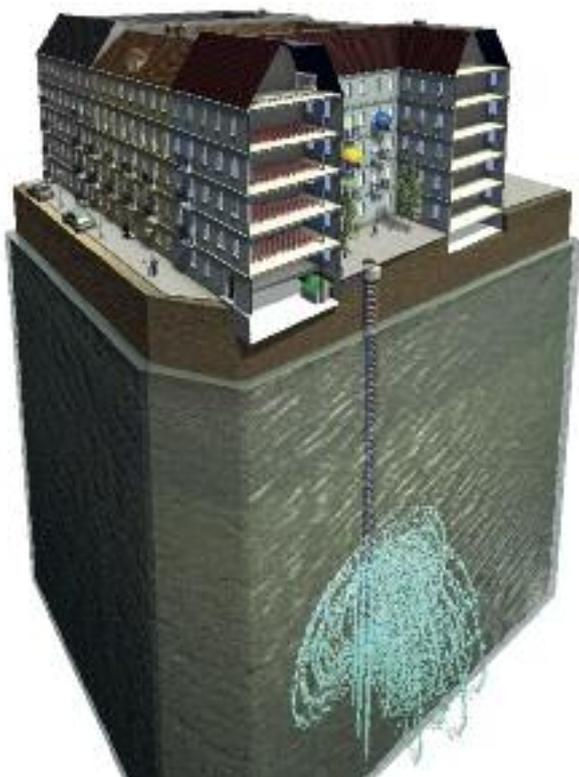
von Investoren: „Sie ermöglicht den großflächigen Einsatz von erneuerbarer Energie bei geringem Platzangebot wie z.B. in Ballungszentren. Mit ihr lässt sich eine Reduzierung der Treibhausgase im Bereich von Gebäudeheizung und -klimatisierung um 50% erreichen“, erklärt er. Dazu komme das sehr gute Preis-Leistungs-Verhältnis, das einen wirtschaftlichen Betrieb auch ohne Fördermittel erlaube. Energiekosten ließen sich so nahezu halbieren.

Erfahrung bringt Kapital

In einer Finanzierungsrunde sind Geo-En Mittel in Höhe von 4 Mio. EUR zugeflossen. Neben eCapital entrepreneurial Partners kam das Kapital von der IBB Beteiligungsgesellschaft mbH aus Berlin – gut angelegtes Geld, wie Sabine Wolff, Investmentmanagerin bei der IBB, meint: „Uns haben in erster Linie die innovative Technologie und das erfahrene Gründerteam überzeugt. Die effizienten Sondensysteme von Geo-En sind im Markt für alternative Heiz- und Klimatechnik zukunftsweisend.“ Zudem erwartet man bei IBB, dass sich die Nutzung der Geothermie weiter etablieren wird. Investiert wird das Kapital nach Aussage von Pieter Bots in den Vertrieb und das Marketing, die Produktpalette, den weiteren Aufbau der Organisation sowie in Working Capital. Das Management selbst hat sich mit 1 Mio. EUR an der Finanzierungsrunde beteiligt.

Kurzprofil Geo-En Energy Technologies GmbH

• Branche:	Förderung erneuerbarer Energie
• Gründungsjahr:	2007
• Unternehmenssitz:	Berlin
• Mitarbeiterzahl:	17
• Umsatz 2011:	0,9 Mio. EUR
• Gründer und Geschäftsführer:	Pieter Bots, Michael und Tobias Viernickel
• Finanzinvestoren:	IBB Beteiligungsgesellschaft mbH eCapital entrepreneurial Partners AG
• Internet:	www.geo-en.de



Mit nur einer Bohrung und selbst entwickelten Sonden nutzt Geo-En die Erdwärme auch auf bereits bebauten Gebieten. Foto: Geo-En

Potenzial auch für andere Regionen

Die IBB Beteiligungsgesellschaft schätzt das Entwicklungspotenzial von Geo-En in finanzieller Sicht als „sehr hoch“ ein. Wolff begründet das so: „Aufgrund der Nut-

zung regenerativer Energien durch das Prinzip der offenen Zirkulation in nur einer Bohrung zeichnen sich die Geo-En-Systeme insbesondere durch hohe Effizienz bei niedrigem Platzbedarf und minimalen Umweltwirkungen aus.“ Die Flexibilität durch Kombination mit anderen Energiequellen erweise sich als vorteilhaft und biete den Kunden zusätzliche Möglichkeiten der Energiegewinnung. Darüber hinaus stehe Geo-En im engen Austausch mit Wissenschaft und Forschung und habe einen nachhaltigen Exportartikel auch für andere Regionen geschaffen.

Ausblick

Die Kompetenz des Unternehmens unterstreichen nach Meinung von Gründer Bots zudem diese Faktoren: „Das Gründerteam, zu dem noch Tobias und Michael Viernickel gehören, hat mehr als 25 Jahre Branchenkenntnisse sowie Erfahrung in der Gründung, Expansion und dem Exit von Unternehmen. Zudem hat es bewiesen, dass es technisch und vertriebllich anspruchsvolle Produkte erfolgreich entwickeln und vermarkten kann.“ Seine Ziele hat Geo-En laut Bots fest im Visier: Im technischen Bereich geht es um die Lizenzierung der eingesetzten Sonden und der Steuerungssoftware. Auf der finanziellen Ebene wird ein Auftragseingang im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich und die operative Gewinnschwelle angestrebt. Geo-En will langfristig die Marktführerschaft für erneuerbare Gebäudeklimatisierung in Deutschland erlangen. ■

Gereon Kudella
redaktion@vc-magazin.de

Nachgefragt bei Alexander Wiegelmann, Associate, FCF Fox Corporate Finance GmbH

VC Magazin: Sie haben die jüngste Finanzierungsrunde von Geo-En als Berater begleitet. Wie schätzen Sie den Markt für den Einsatz von Geothermie in Büro- und größeren Wohngebäuden und dessen Finanzierung ein?

Wiegelmann: Im Gegensatz zu alternativen erneuerbaren Energielösungen bietet Geothermie die Energieproduktion und -speicherung sowie Bedarfsdeckung von Büro- und größeren Wohngebäuden vor Ort. Aufstrebende Smart Grid-Technologien unterstreichen die ökonomische und ökologische Überlegenheit von Geothermie und somit die Attraktivität für Investoren. Gegenwärtig bremsen trotz geringer Amortisationszeiten von fünf bis zwölf Jahren relativ höhere Anlageinvestitionen den Technologie-durchbruch – selbst in Zeiten von Energiewende und Klimaschutzzielen.

VC Magazin: Was hebt Geo-En von anderen Wettbewerbern ab?



Alexander Wiegelmann

Wiegelmann: Als zukunftsweisend, da vielfältig anwendbar, erweist sich das patentierte Ein-Bohrloch-System. Zudem wird Geothermie durch erprobte Integrations- und Steuerungstechnologien einem breiten Anwendungsgebiet zugänglich. Den elementaren Imagegewinn bei Immobiliennutzern forcieren Mobil- und Internetapplikationen. Schließlich laufen bei Geo-En die Daten dezentraler Anlagen in einem virtuellen Cockpit zusammen, wodurch das Kraftwerk der Zukunft bereits heute Realität ist.

VC Magazin: Welche Erfahrungen haben Sie als Berater bei der Finanzierungsrunde für Geo-En gemacht?

Wiegelmann: Systemanbieter sehen sich bei Investoren mit einem höheren Erklärungsbedarf konfrontiert. Wachstumsbedingte Investitionen in Personal und Betriebsausstattungen machen Venture Capital-Investoren zur ersten Wahl. Mit eCapital und IBB wurden für Geo-En zwei sehr erfahrene Investoren gefunden, die das Potenzial eines heranwachsenden Geschäftsmodells frühzeitig erkannt haben.

VC Magazin: Danke für das Gespräch.

Da bewegt sich was

Gründer und Investoren arbeiten an den Mobilitätskonzepten der Zukunft

Zum 18. Geburtstag gehörte er früher dazu wie der Geburtstagskuchen: der Führerschein. Man fieberte Monate im Voraus auf den Tag hin, an dem man endlich vom Beifahrer auf den Fahrersitz wechseln durfte. In vielen Fällen ließ das eigene Auto nicht lange auf sich warten. Heute haben sich die Prioritäten junger Erwachsener verlagert: Ein eigenes Auto wollen die wenigsten haben, Smartphone und Tablet-Computer stehen auf der Wunschliste viel höher. In den überfüllten Städten mit Parkplatzmangel und Smogglöcke setzen gerade junge Leute weltweit vermehrt auf öffentliche Verkehrsmittel, das Fahrrad oder Mitfahrgelegenheiten.

Megatrend Urbanisierung

Der Trend der Urbanisierung wird sich global fortsetzen – der Bevölkerungsfonds der Vereinten Nationen rechnet damit, dass 2030 fünf Milliarden Menschen in Städten wohnen werden. Diese Entwicklung wird Stadtplaner auf der ganzen Welt vor enorme Herausforderungen stellen. Immer mehr Verbraucher werden künftig entsprechend umdenken. Für junge Unternehmen bietet dieser Megatrend eine Vielzahl von Geschäftsideen, Investoren werden die besten von ihnen unterstützen.

Deutsche Trendsetter

Zahlreiche erfolgreiche Beispiele gibt es hierzulande bereits: Das Venture Capital-finanzierte Mitfahrportal Carpooling hat mittlerweile 3,4 Millionen registrierte Nutzer in ganz Europa gewonnen und im Frühjahr eine Auszeichnung auf dem deutschen Cleantech-Gipfel Eco-summit erhalten. Dem Hersteller eines kleinen, alltags-tauglichen Elektroautos Innovative Mobility ist eine erste Finanzierungsrunde geglückt, die zweite steht demnächst an. Und der Carsharing-Anbieter ZebraMobil

startet gerade eine Offensive, um den Markt in deutschen Großstädten aufzurollen. Gleichzeitig tüfteln Unternehmen wie Ubitricity mithilfe von Venture Capital an den Tankstellen der Zukunft.

Automobilkonzerne auf der Suche

Neben Venture Capital-Gesellschaften und Business Angels haben auch die großen Automobilkonzerne ein Auge auf diese Innovationen geworfen. So investieren Audi oder BMW über ihre Wagniskapitalarme in Start-ups mit vielversprechenden Technologien, die die eigenen Konzepte in einigen Jahren ergänzen könnten. Carsharing, E-Batterie, Internetverbindung auf dem Fahrersitz – Mobilität verändert sich, und von den frischen Ideen junger Unternehmen wollen auch die Branchendinos profitieren.

Transaktionen im Bereich Mobilität seit Sommer 2011

Unternehmen	Geschäftsfeld	Anlass	Investor	Volumen
Clean Mobile	elektrische Antriebssysteme	Trade Sale	Earlybird Venture Capital, Capital-E, High-Tech Gründerfonds, iwis Gruppe-Joh. Winklhofer, SVTG Silicon Valley Technology Group	nicht veröffentlicht
Innovative Mobility Automobile	Fahrzeugtechnik	1. Finanzierungsrunde	u.a. Bamboo Ventures, bm-t Beteiligungsmanagement Thüringen	nicht veröffentlicht
Twintec	Abgasminderung	Buyout (Mehrheitsbeteiligung)	Perseus Partners	3,25 Mio. EUR
Va-Q-Tec	Wärmedämmung	Wachstumsfinanzierung	Zouk Capital	nicht veröffentlicht

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazin/BVK, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Fazit:

Für findige Gründer aus dem Mobilitätsbereich könnten die Bedingungen kaum besser sein: Die Nachfrage nach neuen Konzepten steigt stetig, Investoren stellen vermehrt Kapital für neue Ideen zur Verfügung. Wichtig ist, jetzt aufs Gas zu treten. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de
verena.wenzelis@vc-magazin.de

Sentiment-Umfrage

Der Sektor Mobilität aus Investorensicht

VC Magazin: Unser Lebensraum verlagert sich heute immer weiter in Richtung Stadt, klassische Mobilitätskonzepte befinden sich im Umbruch. Wie sieht Mobilität in der Stadt der Zukunft aus?

Jan Hess, CEO, Mobile Economy GmbH:

Die Mobilität in der Smart Green City der Zukunft basiert auf der perfekten Vernetzung von öffentlichen und privaten Verkehrsmitteln, die sich die Online-Bürger ressourcenn effizient teilen. Außerdem werden dann die meisten Fahrzeuge elektrisch angetrieben und lautlos durch die Stadt flitzen. Das verbessert die Stadtluft und die Lebensqualität. Ich nenne diese Vision gerne Sustainable Social Mobility, also ubiquitäres Carsharing mit Elektroautos.

Sebastian Surma, Beteiligungsmanager, Fraunhofer Venture:

Städtische Mobilität wird zunehmend „social“ stattfinden, die vorhandenen Ressourcen werden effizienter genutzt. Neuartige Verkehrsleitungskonzepte ermöglichen eine sichere innerstädtische Fortbewegung auch in sehr kleinen und leichten Fahrzeugen. Das Auto als Statussymbol wird nahezu komplett aus der Stadt verschwinden.



Alternativen zu den bisherigen Fahrzeugkonzepten sind gefragt.
Foto Michael Overkamp/PantherMedia

„Das Auto als Statussymbol wird verschwinden“



Sebastian Surma

Dr. Ingo Potthof, Geschäftsführer, UnternehmerTUM:

Die grundlegenden, übergeordneten Megatrends sind: weniger Zeit, steigender Mobilitätsbedarf, geringere Raumverfügbarkeit, schwindende Rohstoffe bzw. steigende Rohstoffkosten. Um in diesem Spannungsfeld den Wunsch nach Mobilität weiterhin erfüllen zu können, bedarf es einer Kombination von Maßnahmen und Technologien. Die Menschen werden sich viel mehr als heute für unterschiedliche Mobilitäts- und Reisezwecke unterschied-

licher Fortbewegungsmittel bedienen. Insbesondere wird die Entindividualisierung des Verkehrs zunehmen. Der Trend geht hin zu klassischen Carsharing-Angeboten über Peer to Peer Carsharing bis zu flexiblen Mitfahrgelegenheiten.

Im Bereich der Cleantech-Entwicklung gilt Deutschland als führend, in der Automobilindustrie hinkte die Umstellung auf klimafreundliche Technologien lange hinterher. Wie steht die deutsche Wirtschaft heute da?

Sebastian Surma, Beteiligungsmanager, Fraunhofer Venture:

Die deutschen Automobilunternehmen haben in den letzten Jahren viel Aufwand betrieben, um die Umweltverträglichkeit ihrer Fahrzeuge zu verbessern. Innovative Antriebskonzepte mit effizienten Verbrennungsmotoren, der Einsatz neuer und leichter Werkstoffe und eine gut ▶

gefüllte Modellpipeline für die kommende Generation reiner Elektrofahrzeuge sind erste Zwischenerfolge.

Dr. Ingo Potthof, Geschäftsführer, UnternehmerTUM:

In der Tat gibt es bislang wenige Produkte deutscher Automobilkonzerne in diesem Bereich am Markt. Allerdings kann man den Gesamtmarkt ebenfalls noch nicht als entwickelt ansehen. Derzeit sieht man, dass sich jeder deutsche Automobilhersteller sowohl mit der Entwicklung einer neuen Produktpalette als auch durch Zukäufe und Kooperationen auf der Serviceseite (Carsharing und andere Mobilitätsdienste) in Position bringt. Aus diesen Gründen kann man davon ausgehen, dass unsere Automobilkonzerne ihre Position im weltweiten Markt behaupten werden, sobald dieser an Fahrt aufnimmt.

Jan Hess, CEO, Mobile Economy GmbH:

Die deutschen Automobilhersteller verfolgen bisher nicht das Ziel, First Mover in der Elektromobilität zu sein. Da die Stückzahlen der verkauften Elektroautos noch gering sind, gehen bei dieser Strategie zum Glück keine großen Umsätze verloren. Der BMW i3 wird in meinen Augen das beste und erfolgreichste Elektroauto der Zukunft sein und BMW auf die weltweite Pole Position bringen. Das spornt dann die in- und ausländische Konkurrenz an, bei der Umstellung auf die Elektromobilität Vollgas zu geben. Das Ziel, eine Million Elektroautos im Jahr 2020 auf deutschen Straßen zu haben, ist allerdings nicht ehrgeizig genug, denn die elektromobile Revolution muss schneller kommen.

„Die elektromobile Revolution muss schneller kommen“



Jan Hess

Welche Entwicklungstrends werden den Mobilitätssektor in den kommenden Jahren prägen?

Dr. Ingo Potthof, Geschäftsführer, UnternehmerTUM:

Hersteller werden ihre Geschäftsmodelle verändern. Es ist absehbar, dass Autos für die breite Masse zu teuer werden und als Statussymbol immer mehr an Bedeutung verlieren. Dies zeigt sich insbesondere durch die starke Abnahme der Autoverkäufe bei den unter Dreißigjährigen in den vergangenen Jahren. Aus diesem Grund ist davon auszugehen, dass Automobilkonzerne ihre Wertschöpfung zunehmend von der reinen Fahrzeugproduktion auf den Betrieb von Fahrzeugen und die Servicekonzepte darum herum verlagern werden. Automobilkonzerne werden zu Anbietern von Mobilität.

„Automobilkonzerne werden zu Anbietern von Mobilität“



Dr. Ingo Potthof

Jan Hess, CEO, Mobile Economy GmbH:

Quantensprünge in der Batterietechnologie und die dadurch mögliche Kostenreduktion werden die Elektromobilität beflügeln. Aber diese Quantensprünge dauern lange, erfordern harte Arbeit und benötigen Milliardeninvestitionen in Forschung und Entwicklung. Peer to Peer Carsharing hat ein sehr großes Marktpotenzial, weil es sehr kapitaleffizient und umweltfreundlich ist. Dank des mobilen Internets ist das gemeinsame Nutzen von Autos inzwischen sehr einfach geworden.

Sebastian Surma, Beteiligungsmanager, Fraunhofer Venture:

Ich erwarte Fortschritte in den Bereichen Elektromobilität, Energiespeichertechnologie, vernetztes Fahren, offene Fahrzeug-Software, Sicherheit und Leichtbau.

Welche Bedeutung wird künftig den Schnittstellen zu anderen Technologien zukommen – Stichwort Internet und Mobile?

Sebastian Surma, Beteiligungsmanager, Fraunhofer Venture:

Die genannten Schnittstellen stehen im Zentrum zukünftiger Mobilitätslösungen. Die ganzheitliche Vernetzung wird Mobilität, wie wir sie heute kennen, vollständig revolutionieren. Fahrzeughersteller werden sich im Zuge dessen zu Mobilitätsdienstleistern weiterentwickeln, die ihren Kunden ein neues Lebensgefühl ermöglichen.

Dr. Ingo Potthof, Geschäftsführer, UnternehmerTUM:

Eine sehr hohe. Dienstleistungen wie Carsharing erfordern eine Vernetzung. Diese wird vor allem über das Internet und besonders über soziale Netzwerke erfolgen. Insbesondere die jüngere Generation, die mit Internet und Smartphone aufwächst, wird diese Dienstleistungen vergleichsweise schnell annehmen.

Jan Hess, CEO, Mobile Economy GmbH:

Alle Autos sind online und alle Autofahrer sind online. Das ist die perfekte Voraussetzung für die Optimierung der Ressourceneffizienz im Transportwesen. Das mobile Internet beschleunigt den Umstieg auf die Elektromobilität. Die Smart Green Economy ist auch eine Mobile Economy. Wir leben in einer sehr spannenden Zeit für innovative Unternehmer und intelligente Investoren. ■

Regel 1 für mehr Wachstum:

Hören Sie auf, ein kleiner Fisch zu sein.



Wem wollen Sie Ihre Finanzierungsstrategien anvertrauen:

Einer anonymen Großbank, für die Sie nur eine Kundennummer sind? Oder lieber einem fairen Partner auf Augenhöhe? Dann lernen Sie die quirin bank kennen. Als etablierte, unabhängige Unternehmerbank stehen wir mittelständischen Unternehmen bei der Umsetzung von Finanzierungslösungen zur Seite.

Egal, welche Ziele Sie mit Ihrem Unternehmen anstreben:

Wir unterstützen Sie bei Ihrem Wachstum.

- Finanzstrategieberatung
- Börseneinführungen
- Sekundärmarktbetreuungen
- Akquisitionen und Fusionen
- Anleihen- und Hybridfinanzierungen

quirin bank AG, Investment Banking:

Schillerstraße 20, 60313 Frankfurt am Main, Telefon 069/247 50 49-30
E-Mail: investment.banking@quirinbank.de



quirin bank
Die Unternehmerbank

Auf neuen Wegen mobil

Unternehmen und Investoren müssen bei Mobilitätskonzepten umdenken

Einhergehend mit der immer weiter voranschreitenden Globalisierung verändert sich auch das Mobilitätsverhalten jüngerer Generationen grundlegend. Konnten sich die Automobilhersteller jahrzehntelang auf das Diktum verlassen, jeder Fahranfänger lege sich früher oder später ein Auto zu, so weicht diese Binsenweisheit zunehmend auf. Die Rolle des Statusymbols Auto ändert sich grundlegend, der Trend geht hin zu Social Mobility und Carsharing: Um Kosten zu sparen und die Umwelt zu schonen, sind immer mehr Verbraucher dazu bereit, entweder gar kein Auto zu kaufen oder es mit anderen zu teilen. Gleichzeitig spielen Intermodalität und Schnittstellen mit lokalen Anbietern von öffentlichem Personennahverkehr (ÖPNV) eine immer größere Rolle. Das Verkehrsverhalten wird also zunehmend flexibler und individualisiert – eine Herausforderung für die traditionelle Automobillandschaft und Chance für junge Unternehmen.

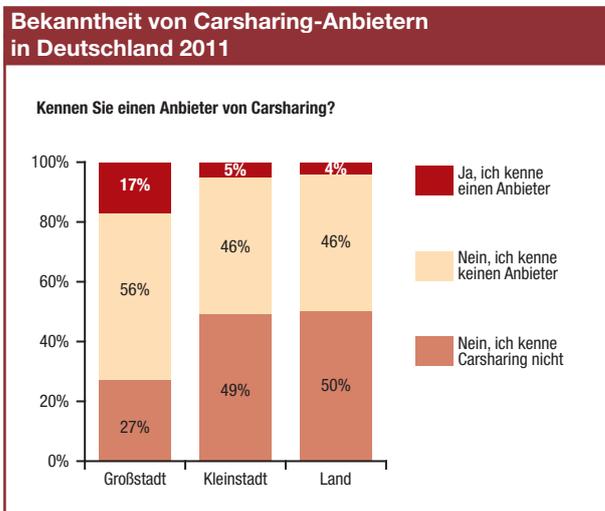


Wie auch immer mobile Zukunft aussieht: Fortbewegung wird multimodaler und kleinteiliger. Foto: PantherMedia/Pablo Scapinachis Armstrong

Urbanisierung – aber nachhaltig

„Der Trend, den wir sehen, geht ganz klar in Richtung städtische, flexible Mobilität und Nachhaltigkeitsdenken“, meint Thorsten Mattig, Managing Director bei BMW i Ventures. BMW bedient diese Entwicklung momentan u.a. durch die Carsharing-Flotte DriveNow und die Submarke BMW i, unter deren Namen ab nächstem Jahr Elektroautos in Großserie produziert werden sollen.

Der 2011 gegründete konzerninterne Beteiligungsarm BMW i Ventures hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Dienstleistungsbereich rund um das Thema Mobilität auszubauen. „Bei Technologien und Innovationen sind wir schon führend“, sagt Mattig; Nachholbedarf habe man beim Know-how und neuen Partnern im Bereich internetbasierter Mobilitätslösungen und mobiler Technologien. Ein Bereich, der die vorherrschenden Trends wie Urbanisierung, Umweltbewusstheit und Elektromobilität erst sinnvoll zu Ende führe, so Mattig. „Ziel ist ganz klar für uns, dem Kunden eine möglichst schnittstellenfreie Mobilitätskette anbieten zu können mit einer Kombination aus Start-up-Unternehmen und Eigenservices wie z.B. DriveNow“, erklärt er die Pläne von BMW.



Quelle: Statista

Bestehende Infrastruktur nutzen

Momentan ist BMW i Ventures in fünf Start-ups investiert, zwei davon sind neuerdings offengelegt. Eine der Beteiligungen ist ParkatmyHouse, eine momentan in London etablierte App, über die Privatleute wie auch Firmen ihren Parkplatz vermieten können. In den USA befindet sich der Service gerade im Aufbau und werde sich auch hier nachhaltig lohnen, wie Mattig meint: „Es ist einfacher, am Starnberger See einen Liegeplatz für ein Segelboot zu

ergattern, als im Großraum New York einen Park and Ride-Parkplatz zu bekommen. Dort herrschen Wartezeiten von bis zu sechzig Jahren“, erklärt der Investor. Ein Service wie ParkatmyHouse nutze die Infrastruktur, die in Innenstädten bereits vorhanden sei, und trage so zu einem Smarter City-Konzept bei, wozu auch die Zusammenarbeit mit lokalen ÖPNVs gehöre. Dies ist auch Fokus einer bislang noch unveröffentlichten Beteiligung von BMW i Ventures: „Im Prinzip geht es um intermodales Routing, also um einen Service, der dabei hilft, vorhandene Kapazitäten und Infrastrukturen im Public Transportation-Bereich sinnvoll zu verknüpfen“, so der Investor. Kunden werden u.a. darüber informiert, wie weit und wie lange sie bis zur nächsten Haltestelle laufen müssen und wie sie ihr Ziel unter Nutzung verschiedener Verkehrsmittel schließlich erreichen. „Logischer nächster Schritt ist hier natürlich die Integration von DriveNow“, so Mattig weiter.

Das eigene Auto – bald Geschichte?

Dass Mobilitätskonzepte immer mehr auf einzelne Benutzer zugeschnitten werden müssen, ist auch Ergebnis der Untersuchungen von Prof. Dr. Claus Tully, Mobilitätsforscher am Deutschen Jugendinstitut (DJI). „Immer mehr junge Verbraucher verweigern sich einem starren Mobilitätskonzept. In der Stadt wird auch schon häufiger auf ein eigenes Auto verzichtet“, so der Wissenschaftler. Das Universalfahrzeug Auto wird es für ihn in fünfzig Jahren so nicht mehr geben, stattdessen werde Fortbewegung multimodaler und kleinteiliger ausfallen. Dazu werde auch das „Switchen“ zwischen verschiedenen Verkehrsmitteln und Carsharing gehören, der Trend gehe hin zu „nutzen vor kaufen“, so Tully weiter. Hier möchte BMW einsteigen und Trends aktiv mitbestimmen. „Um ein Auto, selbst wenn es vermietet wird, immer noch persönlich zu halten, arbeiten wir mit unseren Entwicklern zusammen“, so Mattig. Es gehe darum, durch ausgeklügelte Technologien das persönliche, vertraute Umfeld in die DriveNow-Fahrzeuge zu bringen und so u.a.

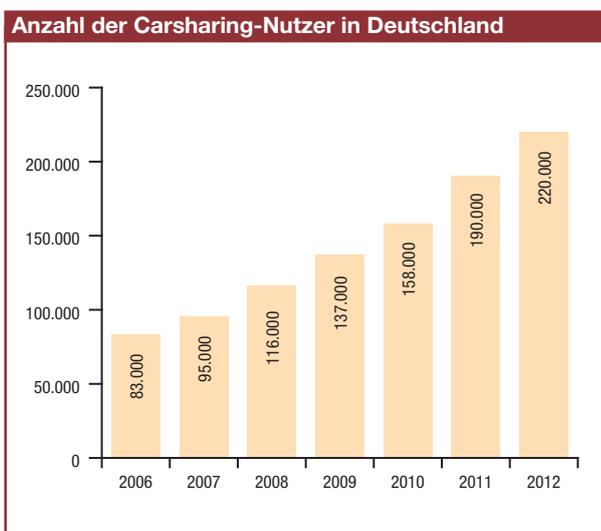


Thorsten Mattig,
BMW i Ventures

den für BMW bekannten Premium-Anspruch auch bei neuen Mobilitätskonzepten aufrechtzuerhalten. „Wir glauben, so den Stellenwert des Autos auch über die verschiedenen Trends hinweg steuern und bewahren zu können“, erläutert er das Prinzip.

Gelebte Flexibilität

Ein Unternehmen, das genau die Schnittstelle zwischen Carsharing, E-Mobility und mobilen Technologien ansteuert, ist Carzapp aus Berlin. Gründungsmitglied Oliver Lünstedt erklärt den Ansatz des Unternehmens dabei so: „Unsere einheitliche Software stellen wir kleinen Carsharing-



Quelle: Bundesverband Carsharing/Statista

Angeboten zur Verfügung, ebenso wie ein Versicherungsmodell, Hardware und die Plattform.“ Zusätzlich dazu bietet Carzapp das sogenannte Zapkit an, eine mobile Applikation, mit der die zu vermietenden Autos zu öffnen sind. Mieter und Vermieter müssen sich so nicht mehr unbedingt treffen und können das Carsharing bequem von zu Hause aus regeln – „privates Carsharing bekommt so erstmals eine professionelle Infrastruktur“, erklärt Lünstedt stolz. Im Rahmen des Schaufensterprojektes Berlin bietet Carzapp das Sharing-Modell außerdem für Elektroautos von Peugeot und Renault an. Der grüne Gedanke war bei Carzapp von vornherein entscheidend: „Uns ging es darum, den Bestand von 40 Millionen fahrenden Autos in Deutschland zu nutzen und um die Tatsache, dass Carsharing-Fahrzeuge vier bis acht normale Pkw ersetzen“, so Lünstedt. Eine Tatsache, die auch für die vielen anderen Carsharing-Anbieter wie Tamyca, SocialCar und ZebraMobil ausschlaggebend gewesen sein dürfte.

Fazit:

Die Umstellung von der Breiten- auf die Individualmobilität bricht den über Jahrzehnte gewachsenen Automarkt auf und erfordert kreative und flexible Lösungen. Selbst etablierte Unternehmen wie BMW holen sich ihr Know-how hier von jungen Start-ups und zeigen sich gegenüber neuen Geschäftsmodellen wie Peer to Peer Carsharing durchaus offen. Doch auch kleine, lokale Unternehmen warten mit neuen Ideen auf und verstehen es, auf die verschiedenen Mobilitätsbedürfnisse zu reagieren und diese für sich einzunehmen. Spannend wird, welche Symbiosen und Geschäftsmodelle sich in diesem bewegten Umfeld weiterhin ergeben. ■

verena.wenzelis@vc-magazin.de

Mobiler Alleskönner

Innovative Mobility: Ökonomie des E-Motors voll ausschöpfen

Eine kostengünstige und alltagstaugliche Mobilitätslösung für seine Frau zu finden – das war der Ausgangspunkt für Thomas delos Santos, sich als studierter Manager im Automobilgeschäft niederzulassen und selbst zu tüfteln. Denn schnell merkte er, dass ein normaler PKW selbst als Kleinwagen dem Zweck nicht angemessen wäre – zu groß und zu teuer dafür, dass seine Frau meistens allein im Innenstadtverkehr zu Terminen oder zum Einkaufen fahren würde. Etwas Neues musste her. Mit seinen Mitgründern Juliane Beyer und Johannes Hufnagel nahm delos Santos dann im Zuge der Entwicklungsphase Gespräche mit Industriepartnern auf und merkte dabei schnell, dass für ihren Anwendungsfall ein Elektromotor die beste Lösung wäre – die Grundidee des Colibri war geboren.

Technisches Maximum

„Bei der Entwicklung unseres Mobilitätskonzeptes war für uns von vornherein die betriebswirtschaftliche Sicht entscheidend. Der Kunde sollte 40% gegenüber konventionellen Kleinwagen sparen“, erzählt Thomas delos Santos. Gleichzeitig wollte das Trio die Kerneigenschaften Komfort, Sicherheit und Alltagstauglichkeit in das Konzept integrieren. Als im September 2009 bm-t als Hauptinvestor und Bamboo Ventures in die Finanzierung einstiegen, konnte die Entwicklung richtig losgehen. Überzeugt vom Konzept war auch das Bundesministerium für Bildung und Forschung, das im Rahmen seines Förderprogramms „Schlüsseltechnologien für die Elektromobilität (STROM)“ 2,8 Mio. EUR gewährte. STROM versteht sich gleichzeitig als industrielles Verbundprojekt, und so wird der Colibri nun arbeitsteilig gemeinsam mit fünf Industriepartnern und der TU Chemnitz entwickelt. Das Team um delos Santos übernimmt dabei die Gesamtfahrzeugverantwortung und das Projektmanagement. Da die Kosten für Konstruktion und Nutzung eines Verbrennungsmotors relativ hoch sind, fiel die Wahl dann auf ein Elektromobil. Doch erst in Kombination mit einer Leichtbauweise mithilfe von Magnesium gelang es dem Team von Innovative Mobility, das Maximum aus einem Elektromotor rauszuholen.

Kurzprofil Innovative Mobility GmbH

• Branche:	Automobilindustrie
• Gründungsjahr:	2009
• Unternehmenssitz:	Jena
• Mitarbeiterzahl:	5
• Umsatz 2011:	k.A.
• Gründer:	Johannes Hufnagl, Thomas delos Santos, Juliane Beyer
• Geschäftsführer:	Thomas delos Santos
• Finanzinvestoren:	bm-t Beteiligungsmangement Thüringen, Bamboo Ventures München
• Internet:	www.innovative-mobility.com



Sparsam und alltagstauglich wurde der Colibri konzipiert. Der Preis liegt bei 7.900 EUR. Foto: Innovative Mobility

Kostenersparnis und Alltagstauglichkeit

„Das technische Alleinstellungsmerkmal des Colibri sind ganz klar die Vorteile aus dem Verhältnis Größe zu Gewicht“, erklärt delos Santos. Bei einer Länge und Breite von 2,75 m bzw. 1,18 m wiegt das Auto gerade mal 340 kg; mit der Batterie von 6,2 kWh kommt der Colibri damit auf eine Reichweite von 110–120 km. „Würde man die gleiche Batterie in einen Elektro-Smart mit einem Durchschnittsgewicht von 850 kg verbauen, hätte der wahrscheinlich ein Drittel der Reichweite“, weiß delos Santos. Durch Reduktion von Größe und Gewicht erzielt der Colibri mit einer kleineren Batterie also eine größere Reichweite – gemessen daran, dass ein Großteil der hohen Anschaffungskosten von Elektroautos momentan noch durch die teuren Batterien verursacht wird, ein entscheidender Vorteil. Doch nicht nur die Kosten und der geringe Verbrauch sprechen für den Colibri, wichtiges Ziel der Planer war auch die Alltagstauglichkeit. „Unser Fahrzeug hat abschließbare Türen und Stauraum für zwei Getränkeboxen und eine Tasche – im Vergleich zum direkten Konkurrenten Renault Twizy ein entscheidender Vorteil“, so delos Santos. Auch die Sicherheit kommt nicht zu kurz: Dadurch, dass der hochfahrbare Sitz mittig im Auto verbaut ist, liegt der Schwerpunkt sehr tief und das Fahrzeug kann kaum kippen. Zusätzlich kann der Colibri innerhalb von zwei Stunden an jeder haushaltsüblichen Steckdose aufgeladen werden – das Infrastrukturproblem, das sich beim Thema Elektromobilität noch virulent hält, scheint damit einer Lösung näher. Auch um die momentan noch relativ kleine Zielgruppe des Colibri – Hol- und Bringdienste, Flottenbetreiber und Pendler – machen sich der Geschäftsführer

und sein Team keine Sorgen. „Statistiken belegen, dass 80% der Fahrzeuge in Deutschland nur mit einer Person besetzt sind, das gilt auch für Carsharing“, erklärt delos Santos.

Abgerundetes Konzept

Das in sich geschlossene Konzept hat auch bm-t, den Hauptinvestor von Innovative Mobility, überzeugt. „Für uns war wichtig, dass der Verein Deutscher Ingenieure das Projekt begutachtet und als besonders förderungswürdig eingestuft hat“, erzählt Karin Rabe, zuständige Investmentmanagerin bei bm-t. Als sich Innovative Mobility bei ihrer Beteiligungsgesellschaft vorstellte, lagen ihr zeitgleich zwei weitere Bewerbungen aus dem Bereich Elektromobilität vor. „Keines der Projekte konnte jedoch so sehr durch technologische Ausgereiftheit und den Enthusiasmus der Gründer punkten“, so Rabe. Für sie liegt das größte Potenzial des Colibri in der Tatsache begründet, ein Elektroauto zu einem vernünftigen Preis anbieten zu können – „so kann in diesem Segment endlich

auch eine Breitenwirkung erzielt werden, denn die Nachfrage vonseiten der Verbraucher wäre schließlich da“, ist sie überzeugt. Das technische Know-how kommt dabei ausschließlich von den Partnern, keiner der Gründer von Innovative Mobility besitzt einen ingenieurwissenschaftlichen Hintergrund. „Vermutlich war das aber kein Nachteil“, meint delos Santos, „denn durch diese Unvoreingenommenheit konnten wir uns den Blick fürs Wesentliche bewahren: Alltagstauglichkeit und Bedienerfreundlichkeit.“

Ausblick

Erste Anfragen habe Innovative Mobility von Flottenanbietern und Hotels, aber auch von Privatpersonen, die technisch interessiert seien und für die der Preis stimme, so delos Santos. Seine Weltpremiere hat der Colibri nächstes Jahr beim Autosalon in Genf, im Anschluss daran soll die zweite Finanzierungsrunde starten. Bestellbar ist er ab 2014 ab einem Preis von 7.900 EUR plus 50 EUR Akkumiete im Monat. ■

Innovative Ideen, Internationale Investoren

INVESTFORUM
SACHSEN-ANHALT

Viertes Investforum am 12. und 13. September

Mehr als 200 Gäste aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik werden erwartet, wenn in Magdeburg auf dem Investforum Sachsen-Anhalt Gründer, Investoren und Unternehmer zusammenkommen, um sich zum Thema Start-up, Wachstum und Finanzierung auszutauschen und zu netzwerken. Im Rahmen der zweitägigen Matching-Veranstaltung erhalten 16 ausgewählte Jung- und Wachstumsunternehmen außerdem die Möglichkeit, in zehn Minuten den anwesenden Investorenkreis von ihrer Geschäftsidee zu überzeugen.

Gründungen richtig finanzieren

Treffpunkt für die Auftaktveranstaltung ist am Abend des 12. Septembers das ehemalige Krupp-Grusonwerk in Magdeburg. Aktuelle Themen der Beteiligungskapital-Branche werden zur Diskussion gestellt: Referenten vom High-Tech Gründerfonds, von Robert Bosch Ventures, Sirius Ventures, Venture Stars und namhafte Business Angels geben ihre Einschätzungen ab. Praxisbeispiele erfolgreicher Gründer schließen das Rahmenprogramm und eröffnen Möglichkeiten für Gespräche.

Was nicht passt, wird passend gemacht

Das Investforum Sachsen-Anhalt zählt inzwischen zu einer der größten Matching-Plattformen in Mitteldeutschland.



Die Unternehmensmesse des Investforums fand 2011 reges Interesse.
Foto: Investforum Sachsen-Anhalt

Am zweiten Veranstaltungstag präsentieren auch in diesem Jahr 16 von einer Expertenjury ausgewählte Unternehmen ihre Geschäftsideen – vor einem erlesenen Investorenkreis. In den Räumlichkeiten des Fraunhofer Virtual Development and Training Centre (VDTC) gilt es, in zehnminütigen, mit professioneller Unterstützung vorbereiteten Pitches zu überzeugen. Abseits der Bühne besteht im Rahmen der Unternehmensmesse die Möglichkeit, sich ausführlicher über Konzepte und deren Finanzierung auszutauschen.

Weitere Informationen

Ob Vorträge, Gespräche, neue Kontakte oder ein Investment – am 12. und 13. September steht Gründern, Business Angels und institutionellen Kapitalgebern alles offen. Bewerbungsschluss für die Präsentationen der Jungunternehmer ist der 12. August. Anmeldungen der Investoren werden bis zum 31. August entgegengenommen. Mehr Details unter www.investforum.de ■

lisa.wolff@vc-magazin.de

Hoffnung auf ein deutsches Facebook

Die deutsche Internetszene lockt Investoren aus der ganzen Welt

Die letzten Monate waren für die Internet-Community die Zeit der großen Börsengänge: Der Schnäppchendienst Groupon schaffte den Sprung aufs Parkett im November 2011, kurz darauf im Dezember folgte der Games-Anbieter Zynga. Und im Mai 2012 war es dann endlich soweit: Der mit großer Spannung erwartete Börsengang des sozialen Netzwerks Facebook ging über die Bühne. Zwar können die Aktionäre, die bei den jeweiligen IPOs eingestiegen sind, bisher kaum zufrieden sein mit der Performance ihrer Anlage. Für die Gründer und Investoren waren ihre Exits allerdings hochlukrativ. Und die Branche hofft nun auch hierzulande, den Vorbildern aus dem Silicon Valley nacheifern zu können.

Hohe Bewertungen

Deutschen Internet-Start-ups sind solch spektakuläre Exits bislang noch nicht vergönnt gewesen. Das bedeutet aber nicht, dass sich hierzulande keine erfolgreichen Online-Geschäftsmodelle entwickelt hätten – im Gegenteil. Der Schuhversand Zalando wird nach mehreren Finanzierungsrunden mit internationalen Investoren auf einen

Unternehmenswert von knapp 400 Mio. EUR geschätzt. Der Wert des Onlinespiele-Entwicklers Bigpoint wurde im vergangenen Jahr gar auf 600 Mio. EUR taxiert. Die deutsche Szene hat sich professionalisiert – da ist es kein Wunder, dass auch die Finanzierungsrunden immer größer werden: Die Musikerplattform Soundcloud beispielsweise konnte in einer dritten Runde 50 Mio. EUR einwerben.

Internationale Anziehungskraft

Längst beschränken sich deutsche Internet-Start-ups nicht mehr nur auf das Klonen erfolgreicher Websites vor allem aus Amerika, sondern setzen eigene Akzente. Und das zieht die internationale Investorenszene an: Kleiner Perkins, DST Global, Kinnevik – sie alle suchen Chancen auf dem deutschen Markt. Hollywood-Stars wie Ashton Kutcher, der u.a. in die Organisationsplattform Gidsy investiert hat, bringen Glamour nach Berlin. Nicht, dass die deutsche Metropole das unbedingt nötig hätte: In den Augen vieler Beobachter ist die Hauptstadt längst zum Dreh- und Angelpunkt der europäischen Online-

Investitionen im Bereich Internet seit Sommer 2011 (Auswahl)

Unternehmen	Geschäftsfeld	Anlass	Investor	Volumen
Soundcloud	Online-Musikplattform	3. Finanzierungsrunde	Kleiner Perkins Caufield & Byers	50 Mio. USD
KupiVIP Holding	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	u.a. Acton Capital Partners	30 Mio. EUR
Marin Software	Software/Online-Werbung	Wachstumsfinanzierung	u.a. SAP Ventures	30 Mio. USD
yd. yourdelivery	Online-Essenbestellplattform	Wachstumsfinanzierung	u.a. Macquarie Capital Group, DuMont Venture	15 Mio. EUR
Farfetch.com	Online-Marktplatz	2. Finanzierungsrunde	u.a. eVenture Capital Partners	18 Mio. USD
HouseTrip	Internet	2. Finanzierungsrunde	Balderton Capital, Index Venture Management	17 Mio. USD
Lieferheld	Online-Lieferservice-Plattform	3. Finanzierungsrunde	ru-Net Ventures, Kite Ventures, Team Europe Management, Point Nine Capital	8 Mio. EUR
Svh24.de	Onlinehandel für Werkzeuge	2. Finanzierungsrunde	Family Office	8 Mio. EUR
Moviepilot	Internet	Wachstumsfinanzierung	DFJ Esprit, T-Venture Holding, Grazia Equity, IBB Beteiligungsgesellschaft, via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin	7 Mio. USD
Doo	Online-Archiv	1. Finanzierungsrunde	u.a. DuMont Venture Holding	5 Mio. EUR
tape.tv	Internet	Wachstumsfinanzierung	u.a. Atlantic Capital Partners GmbH, IBB Beteiligungsgesellschaft, via VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin	5 Mio. EUR
DaWanda	Onlineshop	Wachstumsfinanzierung	Vorwerk Direct Selling Ventures, Piton Capital	4 Mio. EUR
Urbanara	E-Commerce	1. Finanzierungsrunde	Blumberg Capital, Grazia Equity, b-to-v Partners	3,5 Mio. EUR
Navabi	E-Commerce	2. Finanzierungsrunde	u.a. DuMont Venture Holding, Seventure Partners	2,8 Mio. EUR
Socialbakers	Social Media	Wachstumsfinanzierung	Earlybird Venture Capital	2 Mio. USD
Gidsy	Online-Plattform	1. Finanzierungsrunde	Sunstone Capital, Index Ventures, Privatinvestoren	1,2 Mio. EUR
Flightright	Internet	1. Finanzierungsrunde	u.a. BFB Frühphasenfonds Brandenburg	1 Mio. EUR
Moped	Internet	1. Finanzierungsrunde	u.a. Earlybird Venture Capital	1 Mio. USD

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins/BVK, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Community geworden. Wer hip ist und eine frische Idee für ein Start-up im Online-Bereich hat, kommt nach Berlin – aus ganz Europa.

Inkubatoren setzen Akzente

Zugute kommt den Gründern, dass die deutsche Szene den Kinderschuhen entwachsen ist. Viele Gründer der „ersten“ Generation wie Lars Hinrichs, Lukasz Gadowski oder die Samwer-Brüder haben mittlerweile auf die Investorenseite gewechselt. Einige verfolgen mit ihren Inkubatoren einen neuen Finanzierungsansatz und mischen damit die hiesige Venture Capital-Landschaft ordentlich auf. In Windeseile werden einerseits Unternehmen groß gemacht, andererseits Ideen auch wieder begraben. Sie

bieten eine Infrastruktur, die viele klassische Frühphasenfinanzierer ihren Portfoliounternehmen nicht zur Verfügung stellen können.

Fazit:

Die Internet-Community hierzulande boomt, Kapital für die Umsetzung neuer Ideen steht zur Verfügung. Wie nachhaltig neue Geschäftsmodelle sind, wird erst die Zukunft zeigen. An Finanzierungsrunden mangelt es nicht, Traum-Exits nach US-Vorbild sind bislang allerdings ausgeblieben. ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Sentiment-Umfrage

Die Internetbranche aus Expertensicht

Mobile Anwendungen haben die Internetnutzung revolutioniert. Wo bieten sich für Investoren die attraktivsten Einstiegsmöglichkeiten? Wovon sollten sie besser die Finger lassen?

**Andreas Thümmler,
CEO, Corporate Finance Partners:**

Am aussichtsreichsten sind unserer Meinung nach etablierte Plattformen für Mobile Advertising und Mobile Payments, die bereits aus der Early Stage-Phase heraus sind und sich in der Wachstumsphase befinden. Meiden sollte man einzelne mobile Apps, die rein aus Downloads bestehen und kein nachhaltiges Umsatzmodell vorweisen können.

**Dr. Alexander Graf zu Eulenburg,
CFO, Hanse Ventures:**

Spannend sind Geschäftsmodelle, die eine Schnittstelle zwischen mobiler Internetnutzung und tatsächlichen Geschäften bilden. Mobile Payment ist ebenfalls noch immer ein sehr attraktiver Bereich, wobei die Herausforderungen hier eher von einem Big Player als einem Start-up gelöst werden dürften.

**Dr. Lars Langusch,
General Partner, Holtzbrinck Ventures:**

Wir befinden uns bei mobilen Anwendungen immer noch in einer sehr sehr frühen Phase! Trotz rasanten Wachstums werden derzeit nur 10% des globalen Internet-Traffics über mobile Endgeräte generiert – getrieben u.a. durch das Smartphone. Es ist mittlerweile ja eine Binsenweisheit, dass zukünftig der private Internetzugang (auch in Europa) primär über mobile Endgeräte erfolgen wird. Dementsprechend sehen wir seit einiger Zeit viele „Mobile

Only“-Geschäftsmodelle in den klassischen PC-Domänen, wie z.B. Dating und Gaming. Darüber hinaus glauben wir stark an Anwendungen, die das alltägliche Leben erleichtern, z.B. im Payment-Bereich. Die große Herausforderung mobiler Anwendungen liegt darin, die Monetarisierung auf dasselbe Niveau wie bei PCs zu bringen.

„Die große Herausforderung liegt in der Monetarisierung“



Dr. Lars Langusch

Die Internetszene ist schnelllebig, Trends kommen und gehen. Welche Geschäftsmodelle werden sich nachhaltig behaupten?

**Dr. Alexander Graf zu Eulenburg,
CFO, Hanse Ventures:**

Modelle, die von der Verlagerung der realen Wirtschaft ins Internet leben, werden sich nachhaltig behaupten. Hier punkten Unternehmen, die klassische Modelle mit einer einzigartigen Technologie verbinden. Auch Geschäftsmodelle, die „Late Adopters“ ansprechen, sind interessant: Sie richten sich an eine Zielgruppe, die bisher nicht zu den starken Internetnutzern zählte. Das Serviceportal ▶

Pflege.de ist ein Beispiel dafür, wie man eine klassische Branche – den Pflegemarkt – erfolgreich und konsequent ins Internet bringt. Hanse Ventures setzt bewusst auf solche Geschäftsmodelle, die sich häufig durch besondere Nachhaltigkeit auszeichnen.

**Dr. Lars Langusch,
General Partner, Holtzbrinck Ventures:**

Die Internetszene ist in unseren Augen in den großen Trends nicht schnelllebig. Es gibt nur immer wieder neue Ausprägungen bzw. die nächste innovative Lösung, die eine alte verdrängt – vergleichbar mit dem Sony Walkman, der ehemals 90% Marktanteil hatte und vom Apple iPod vollständig abgelöst wurde. Das grundlegende Konzept ist dasselbe, nämlich Musikhören portabel zu machen. Ähnliches sieht man in den Segmenten Gaming, Shopping, Finance, Education oder Advertising. Es geht also eher darum, rund um die großen bestehenden Trends innovative Unternehmen aufzubauen, die Probleme lösen und bzw. oder Prozesse vereinfachen.

**Andreas Thümmeler,
CEO, Corporate Finance Partners:**

Modelle, die auf Crowd oder Cloud basieren, finden wir spannend. Der E-Financial-Sektor ist nach wie vor ganz am Anfang und ein Riesenwachstumsfeld in der Zukunft. Plattformen im Internet, die es Kunden ermöglichen, mehr Geld zu verdienen, wie z.B. Retargeting, wachsen bereits sehr schnell.

„Modelle, die auf Crowd oder Cloud basieren, finden wir spannend“



Andreas Thümmeler

Wie sehen Sie die Marktmacht der Internetgrößen wie Facebook oder Google: Fluch oder Segen für die Gründerszene und ihre Investoren?

**Dr. Lars Langusch,
General Partner, Holtzbrinck Ventures:**

Wenn man sieht, wie viele Businessmodelle sich auf Basis dieser Ökosysteme entwickelt haben, überwiegen hier

klar die Vorteile gegenüber den Nachteilen durch die implizite Abhängigkeit. Ohne Facebook wären global relevante Unternehmen wie Wooga oder Branchout undenkbar. Gerade im E-Commerce-Segment ist Google ein Segen für Gründer, da hier in relativ kurzer Zeit mit überschaubaren Mitteln getestet werden kann, ob sich die Eingangshypothesen eines Geschäftsmodells bewahrheiten.

**Dr. Alexander Graf zu Eulenburg,
CFO, Hanse Ventures:**

Monopolisten wie Facebook und Google machen ihre eigenen Regeln und bauen eigene Ökosysteme auf. Die übrige Internetwirtschaft ist von ihnen abhängig – und das sind nicht die besten Voraussetzungen für Innovationen in der Branche. Allerdings liegt es auch in der Natur einiger Geschäftsmodelle, dass sich jeweils ein dominanter Player herauskristallisiert.

**Andreas Thümmeler,
CEO, Corporate Finance Partners**

Erst Segen, dann Fluch. Man muss aber von Fall zu Fall unterscheiden und immer wieder die Sustainability der Geschäftsmodelle vor diesem Hintergrund kritisch überprüfen.

Inkubatoren ermöglichen die schnelle Realisierung von Geschäftsideen, das Konzept ist aber umstritten. Wie wird die Finanzierung von Internet-Start-ups künftig aussehen?

**Dr. Alexander Graf zu Eulenburg,
CFO, Hanse Ventures:**

Company Builder und Inkubatoren sind zukünftig nicht mehr aus der Internetszene wegzudenken. Venture Capitalisten wollen auf Nummer sicher gehen und in Erfolg versprechende Modelle investieren, die effizient umgesetzt werden. Gute Inkubatoren bringen ein hohes Maß an Erfahrung in ihre Ventures ein und beschleunigen so die Gründungsphase dramatisch. Außerdem

„Inkubatoren sind zukünftig nicht mehr aus der Internetszene wegzudenken“



Dr. Alexander Graf zu Eulenburg

werden typische Gründungsfehler konsequent vermieden. Hiervon profitieren sowohl Start-ups als auch Investoren.

**Andreas Thümmel,
CEO, Corporate Finance Partners:**

Inkubatoren sind häufig mit der Problematik der adversen Selektion behaftet. Man müsste hier global in eine sehr große Anzahl von Unternehmen investieren, um ein Beta zu generieren. Professionelle Business Angels und Frühphasen-Venture Capitalisten haben an Bedeutung gewonnen in den letzten Jahren. Es gibt aber nicht den einen optimalen Ansatz, um ein Unternehmen zu gründen. Für einige Unternehmer ist ein Inkubator der richtige Weg, um Ideen, Know-how und eine erste Finanzierung zu erhalten, für andere ist es die komplett unabhängige Gründung. Wieder andere fangen alleine an und begeben sich dann unter den Schirm eines Inkubators.

**Dr. Lars Langusch,
General Partner, Holtzbrinck Ventures:**

Es hängt vom Unternehmertyp ab! Solange Inkubatoren in ihren verschiedenen Ausprägungen nachgefragt werden, haben sie natürlich ihre Berechtigung. Wir sehen in den kommenden Jahren keine Veränderung der Finanzierungsart. Es wird sicherlich das eine oder andere Unternehmen geben, das über Crowdfunding-Plattformen eine erste Finanzierung erhält, und natürlich wird es – glücklicherweise – immer mehr erfolgreiche Internetunternehmer wie Christophe Maire, Heiko Hubertz, Lars Hinrichs und andere geben, die Start-ups als Business Angel finanzieren und unterstützen. Bei den Folgerunden sehen wir zudem seit zwei bis drei Jahren einen Trend zur Beschleunigung: Bei den erfolgreichen Unternehmen wird in sehr viel kürzerer Zeit viel mehr Geld investiert, was zuletzt auch daran liegt, dass Unternehmen heute sehr viel schneller die – mittlerweile globale – Internationalisierung vorantreiben können. ■

Anzeige

OCTOBER
5TH & 6TH
2012

RE
AN

INVENTING
INDUSTRY

EBSpreneurship
FORUM 2012



Become part of the EBSpreneurship Forum 2012!

Numerous successful entrepreneurs, innovative start-ups, renowned investors and interested students from various backgrounds meet at the EBS campus in Oestrich-Winkel.

(Re)Inventing an Industry refers to innovation changing our lives.

Panel discussions, speeches, exclusive startup pitches and speed dating, workshops, recruiting interviews and an entrepreneurship fair make this an unforgettable event.

Get more information on www.ebspreneurship.de



Das große Spiel um den Erfolg

Die dynamische Games-Branche bietet interessante Chancen für Investoren

In wenigen Branchen steckt aktuell so viel Bewegung wie im Innovationsmarkt der Computer- und Videospiele. Online-Games werden von Millionen Spielern aller Zielgruppen weltweit gespielt und haben den Spielmarkt in den letzten Jahren erheblich umgekrempelt. Klassische Publisher von Computer- und Videospiele wie Electronic Arts, Nintendo oder Activision sehen sich seit einigen Jahren einer neuen wachstumsstarken Konkurrenz gegenüber: Zynga, Bigpoint und Co.

Funktionierende Geschäftsmodelle

Das Unternehmen Zynga wurde als Entwickler für Social Games auf Facebook erst 2007 gegründet und beim Börsengang Ende 2011 bereits auf einen Wert von 8,9 Mrd. USD taxiert. Bigpoint hat im Gegensatz zu Zynga nicht auf Facebook als wichtigste Distributionsplattform der eigenen Online-Games gesetzt, sondern von Beginn an ein eigenständiges Spieleportal aufgebaut. Mittlerweile haben sich auf dem Portal weltweit über 270 Millionen Spieler registriert, um kostenlose Browser-Spiele (sogenannte Free to Play Games) zu spielen. Das Free to Play-Modell bietet für Spieler einen großen Anreiz, Games kostenlos auszuprobieren und ihr Spielerlebnis durch den Kauf kostenpflichtiger Spielinhalte (virtuelle Währung und Gegenstände, etwa ein Schwert oder Auto) via sogenannte Microtransactions aufzuwerten. Vor dem Hintergrund einer polarisierenden Debatte, ob User bereit sind, Geld für Premium Content, wie etwa Videos oder Zeitungsartikel, zu zahlen, hat das Free to Play-Modell der Games-Branche einen entscheidenden Vorteil: Es funktioniert erwie-senermaßen – und das millionenfach.

Gute Entwickler gefragt

Aktuell erfährt der Markt für Mobile Games ein besonders starkes Wachstum. In den Kernmärkten USA und Deutschland ist die Zahl der Spieler gegenüber dem Vorjahr um rund 30% angestiegen. Smartphones und Tablets werden in Zukunft eine noch viel stärkere Verbreitung erfahren und Millionen neuer Gelegenheitsspieler anlocken, die mit spannenden Inhalten unterhalten werden wollen. Für diese Aufgabe benötigt es „Digital Natives“, Menschen, die mit dieser Technik aufgewachsen sind. Diese jungen Entwickler haben heute Zugang zu allen technischen Mitteln, um Games, Spieleportale und Affiliate-Programme quasi aus dem Kinderzimmer heraus zu entwickeln.

Auf Profitabilität achten

In einer Zeit, in der neben der Kreation von spannendem Content auch die Distribution über verschiedene Plattformen hinweg ein entscheidender Faktor für den Erfolg ist, stellt die Games-Branche einen hochinnovativen Sektor dar. Leider neigen viele Jungunternehmer zu einer technologischen Verspieltheit ohne Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte. Daher legen wir als Investoren besonderen Wert darauf, dass entweder ein ausgereiftes Geschäftsmodell mit einer klaren Strategie zur Monetarisierung existiert oder aber die Bereitschaft, diese Strategie gemeinsam zu erarbeiten. Als Internetunternehmer mit über 15 Jahren Erfahrung im Technologiesektor

unterstützen wir bei unseren Portfoliofirmen bei Bedarf und unterstützen Start-ups nicht nur finanziell, sondern ebenfalls mit unserer Expertise. Um unsere Ressourcen optimal einbringen zu können, sollte unser Anteil am Unternehmen bedeutend sein, da wir unsere Leistungen dem Unternehmen natürlich nicht berechnen. Uns ist allerdings sehr wichtig, dass die Gründer noch genügend eigene Anteile haben, damit sie weiterhin extrem motiviert sind.



In wenigen Branchen steckt aktuell so viel Bewegung wie im Innovationsmarkt der Computer- und Videospiele.
Foto: PantherMedia/Christian-Philipp Worring

Anforderungen an Start-ups

Der Zeitpunkt für ein Investment ist wichtig und muss zu der Entwicklung des Investitionskandidaten passen. Die Gründer sollten ihr technologisches und fachliches Können (z.B. Game Design) in der Games-Branche bereits unter Beweis gestellt haben. Entweder sie sind schon seit ein bis zwei Jahren mit nachweisbaren Erfolgen aktiv, oder es gibt mindestens einen Prototypen, ein Beta-Programm oder sogar schon erste Registrierungen beziehungsweise Kunden.

Ausblick

Welche Trends auch nach Online und Mobile Games kommen mögen (z.B. Smart TV), die Games-Branche lebt von ihrer Dynamik und ist gerade deshalb so spannend! ■

Zum Autor



Michael Reul ist Mitgründer und Senior Partner des Frühphasenfinanzierers iVentureCapital. Die Gesellschaft ist u.a. an den Spieleentwicklern Mobile-Bits und Farbflut Entertainment beteiligt. Reul selbst hat den Serviceprovider für Zahlungsabwicklung BillingPartner gegründet.

Anzeige



MobileTech
Conference 2012
Mobile Development, Marketing & Business

3. – 6. September 2012
Frankfurt am Main

Expo: 4. und 5. September 2012

Exklusiv bis 2. August:
Mit Early Bird und
Gratis-Notebook bis zu
500 Euro sparen!

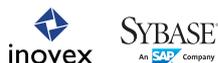
Mobile Worlds
Getting Real!

 [mobiletechcon](#)
 [mobiletechcon | #mtc12](#)
 [mobiletechcon](#)

Platin-Partner



Gold-Partner



Silber-Partner



Bronze-Partner



Präsentiert von



Veranstalter



www.mobiletechcon.de

Web-TV statt Hitparade

Tape.tv AG: Personalisiertes Fernsehen

Seit 2008 gibt es den Internet-Musikfernsehsender tape.tv aus Berlin. In den letzten fünf Jahren ist er zu einem mittelständischen Unternehmen der Kreativwirtschaft mit 86 Beschäftigten herangewachsen. Heute hat das Unternehmen rund vier Millionen User im deutschsprachigen Raum, was die Werbekunden mit guten Ordnern honorieren. Mit einer neuen Kapitalspritze in Höhe von 5 Mio. EUR will das Unternehmen jetzt nach England und Frankreich expandieren.

Sitz mit Ambiente

Das Gebäude, in dem tape.tv seine Büros hat, verspricht einen außergewöhnlichen Charme: Außen- und Innenarchitektur im schönsten DDR-Stil, dazu ein Stück Zeitgeschichte in Form von unzähligen im Westen produzierten Kassettenrecordern mit den schönen Namen Saba oder Nordmende, die überall im Haus herumstehen aus einer Zeit, da man den Begriff Ghettoblaster noch nicht kannte. CEO Conrad Fritsch, 41, heißt seine Gäste willkommen im gutbürgerlichen Berlin-Niederschönhausen, dem einstigen Botschaftsviertel der DDR. Früher residierte in seinen Räumlichkeiten die Botschaft Australiens, ein nobler Tennisplatz neben dem Gebäude zeugt noch immer von der Lebensart, die Down Under nach Ostberlin brachte.

Wurzeln in Werbeagentur

Nach einem Volontariat beim DDR-Jugendsender Elf99 und einem Regiestudium in Potsdam-Babelsberg gründete er eine Werbeagentur, die ihre Erfolge mit der genauen Kenntnis der Ostmentalität einfuhr. „Doch der Traum vom eigenen Musiksender, individuell, ohne Zapping, je nach Stimmungslage, hat mich weiter verfolgt“, erzählt Fritsch. 2008 gründete er dann mit seiner früheren Mitstreiterin aus der Werbeagentur Stephanie Renner den Internetmusiksender tape.tv, das „MTV fürs Internet“, wie Fritsch



Die Macher von tape.tv Lars Dittrich (l.) und Conrad Fritsch haben inzwischen ein Unternehmen mit 86 Mitarbeitern aufgebaut.

sagt. Im Rahmen einer Kampagne für den Handy-Anbieter dug telecom hatte er Jahre zuvor deren Gründer Lars Dittrich und Alexander Grella kennengelernt. Als sie dug telecom 2006 an Debitel und den Finanzinvestor Permira verkauften, investierten Dittrich und Grella einen Teil ihres Geldes in tape.tv.

Neue Sendelogik

„Wir entwickeln die Musikbranche mit einer neuen Sendelogik weiter“, sagt Fritsch und erläutert das Konzept: „Bei YouTube oder Myspace müssen die Künstler gefunden werden, bei tape.tv geht man auf die Plattform und die Musik beginnt direkt zu spielen.“ Durch den Hauptstream und die Möglichkeiten zur Personalisierung kann der User sein eigenes Programm erstellen und dadurch neue Künstler entdecken. „Wer seine persönliche Musik anklickt, bekommt durch uns das Programm je nach seiner persönlichen Stimmungslage zusammengestellt“, so Fritsch. Dafür kooperiert tape.tv mit den Großen der Plattenindustrie, den sogenannten Major Companies Labels. „Von ihnen erwerben wir die Aufführungsrechte ähnlich wie beim Fußball“, sagt Fritsch. Das ermöglicht jungen Künstlern ihre ersten Schritte in die Öffentlichkeit, ohne dass der Hörer auf Weltstars verzichten muss.

Kurzprofil tape.tv AG

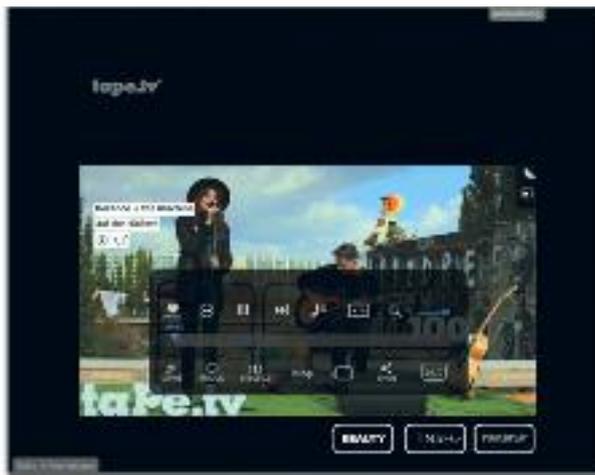
• Vision:	Musikfernsehen im Internetzeitalter – persönlich, anfassbar, innovativ
• Gründungsjahr:	2008
• Unternehmenssitz:	Berlin-Niederschönhausen
• Mitarbeiterzahl:	86
• Umsatz 2011:	Werbeerlöse brutto: 20 Mio. EUR
• Finanzinvestoren:	Lars Dietrich, Alexander Grella, IBB VC Fonds Kreativwirtschaft, Atlantic Capital Partners, Dario Suter, Christoph Daniel, Christophe Maire, Marc Schmidheiny (DCM)
• Internet:	www.tape.tv

ZDF und Spiegel Online

Einige große Kunden konnte tape.tv bereits gewinnen: 2010 wandte sich der Intendant des ZDF Markus Schächter Hilfe suchend an tape.tv. Der traditionelle ZDF-Zuschauer war mit der Hitparade von Dieter-Thomas Heck groß geworden und inzwischen stark gealtert. „Man suchte nach Formaten, die das ZDF verjüngen können“, schildert Fritsch das Anliegen von Schächter. Tape.tv produzierte neue Formate, die im Spartensender ZDF-Kultur dann erstmals im öffentlich-rechtlichen Fernsehen aufgeführt wurden – quasi als Markttest. Auch Spiegel Online und Bild.de senden ihre Clips über tape.tv. Und Tchibo bewirbt derzeit seine Elektronikprodukte auf der tape.tv-Website.

Ausblick

Inzwischen ist tape.tv auf jährliche Werbeerlöse von 20 Mio. EUR gewachsen. Für die Gründer ist es Zeit, den Gang nach Europa anzutreten und das Programm mit einer einheitlichen Strategie über alle Devices zu verbreitern – IPTV, mobil und auf Tablets. Hier konnte u.a. der Kreativfonds der IBB Berlin als Kapitalgeber gewonnen werden. Fondsmanager Marco Zeller schätzt an tape.tv nicht nur, dass die Geldgeber und die Vorstände in der Vergangenheit als Unternehmer schon erfolgreich waren. „Auch die Geschwindigkeit, in der das Projekt vorangetrieben wird,



Tape.tv plant den Schritt auf die internationale Bühne. Foto: tape.tv

ist faszinierend“, so Zeller. Seine Prognose: „Tape.tv hat das Potenzial, sich in den kommenden drei Jahren von einem Internetfernsehsender aus Berlin zu einem internationalen Medienunternehmen mit 40 bis 50 Millionen Zuschauern zu entwickeln.“

Torsten Holler
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Information & Communication Technologies

seventure

We're looking for innovative companies with strong growth potential and differentiators involved with:

- > Mobility and fixe-mobile convergence
- > Telecom Infrastructure
- > e-commerce and web-based services
- > Software & Software as a Service
- > Semiconductors



Contact

Wolfgang KRAUSE
Germany
info@seventure.de

seventure

Maximilianstraße 36
80539 München - Germany
Tél. +49 89 87 80 68 60
Fax +49 89 87 80 68 69-9
www.seventure.de

Wolkige Services

Die Software-Branche profitiert von den jüngsten Web-Revolutionen



Mobiles Internet, soziale Netzwerke, ultraschnelle Übertragungsraten – das Web 2.0 funktioniert anders als noch die erste Generation vor einigen Jahren und hat die Gewohnheiten der Nutzer einschneidend verändert. Für die vielen neuen Möglichkeiten benötigen User nicht nur Smartphone, Tablet & Co., erst die richtige Software befriedigt ihre Bedürfnisse. Für junge Unternehmen eröffnen sich große Chancen.

Neue Ansprüche

Die Internetszene brummt, und mit ihr die Software-Industrie. Datenschutz auch unterwegs, sozialer Austausch mit den Kollegen, ein verbesserter Online-Shop – gerade Unternehmenskunden haben viele neue Ansprüche an Software-Anwendungen. Software as a Service und Cloud Computing sind die zwei größten Trends der vergangenen Jahre. Doch auch im klassischen Lizenzgeschäft ge-

hen findige Start-ups neue Wege: Mietmodelle laufen dem Dauervertrieb von Lizenzen den Rang ab.

Sicher und grün

Die größte Herausforderung besteht gerade aus Kundensicht im Schutz sensibler Daten. Hier gibt es keine Kompromisse – auch junge Unternehmen müssen höchsten Sicherheitsstandards genügen. Doch nicht nur sicher, innovativ und individuell angepasst müssen Software und IT-Lösungen sein: Eine zunehmende Rolle spielt auch Green IT, also umwelt- und ressourcenschonende Geräte und Anwendungen. Investoren sind bereit, zukunftsfähige Geschäftsmodelle zu unterstützen, wollen aber einen klaren Kundennutzen und ein Konzept zur künftigen Weiterentwicklung sehen. ■

Clara Diesel
redaktion@vc-magazin.de

Investitionen im Bereich IT&Software seit Sommer 2011 (Auswahl)				
Unternehmen	Geschäftsfeld	Anlass	Investor	Volumen
Commercetools	Software as a Service	Wachstumsfinanzierung	u.a. Bayern Kapital, High-Tech Gründerfonds, BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft	mittlerer Mio.-EUR-Bereich
Adnologies	Software as a Service	Wachstumsfinanzierung	ViewPoint Capital Partners	mehrere Mio. EUR
VeliQ	Software as a Service	Wachstumsfinanzierung	T-Venture Holding	mehrere Mio. EUR
Doo	Software as a Service	Wachstumsfinanzierung	Target Partners	siebenstellig
ShopShare	Social Media Commerce Software	Wachstumsfinanzierung	Creathor Venture	siebenstellig
Iversity	Software as a Service	1. Finanzierungsrunde	bmp media investors, BFB Frühphasenfonds Brandenburg	ca. 1 Mio. EUR
Crossvertise	Software as a Service	1. Finanzierungsrunde	u.a. High-Tech Gründerfonds, BambooMedia	knapp siebenstellig
FTAPI Software	Server-Software für Datentransfer	1. Finanzierungsrunde	u.a. High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital	hoch sechsstellig
HyperWeek	Software as a Service	Seed-Finanzierung	Privatinvestoren	0,5 Mio. CHF
Krauttools	Software as a Service	1. Finanzierungsrunde	High-Tech Gründerfonds	0,5 Mio. EUR
MediaMetrics	Software as a Service	1. Finanzierungsrunde	High-Tech Gründerfonds	0,5 Mio. EUR
Kuponjo	Software as a Service	1. Finanzierungsrunde	Mountain Super Angel, KfW Bankengruppe, Privatinvestoren	sechsstellig
Loopcam	Applikation	Seed-Finanzierung	u.a. Passion Capital Investments	sechsstellig

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins/BVK, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Sentiment-Umfrage

IT & Software-Technologien aus Investorensicht

Software as a Service (SaaS) hat in den vergangenen Jahren einen großen Boom erlebt. Was zeichnet erfolgreiche Anbieter aus?

**Dr. Peter Wolff,
Partner, EnjoyVenture:**

Ich glaube, langfristig erfolgreich in diesem Segment kann nur der Anbieter bleiben, der sicherstellt, dass sich seine Lösungen und Prozesse sukzessive weiterentwickeln, also konsequent eine klare Entwicklungs-Roadmap aufweist und diese auch umsetzt. Darüber hinaus ist das Thema Integrationstechnologien in unterschiedlichsten Architekturen beim Anwender von wesentlicher Bedeutung.

**Dr. Hendrik Brandis,
Partner, Earlybird Venture Capital:**

Erfolgreiche Software as a Service-Unternehmen adressieren einen großen Markt, indem sie kontinuierlich Nutzer hinzugewinnen und kaum aktive Nutzer verlieren. In diesem Zusammenhang schaffen sie es, die Wechselkosten nach Einführung ihrer Software hochzuhalten, und bieten Services an, die auf Nutzerseite einen kontinuierlichen Bedarf adressieren.

**Manuel Reitmeier,
Vorstand, mic:**

Im Cloud Computing werden nur die Services Bestand haben, die neben einem hohen Maß an Datenschutz, Verfügbarkeit und Performance auch ein perfekt funktionierendes Fehlerbehebungs-, Demand- und Kapazitätsmanagement bieten können. Insbesondere in Produktionsumgebungen muss auch die Interoperabilität sichergestellt sein, d.h., die Cloud muss in der Lage sein, mit dedizierten Legacy-Lösungen kommunizieren zu können.

Das klassische Lizenzgeschäft nimmt ab. Welche Geschäftsmodelle haben eine Chance auf nachhaltigen Erfolg?

**Manuel Reitmeier,
Vorstand, mic:**

Der Kunde ist an der Lösung seines Problems interessiert. Software ist nicht wie ein Auto, das man einfach hat und sich als Statussymbol hält, sondern etwas weniger

Greifbares und rein zweckorientiert. Warum soll der Kunde für etwas zahlen, was er vielleicht nur einmal braucht, oder sich mit vielen Zusatzoptionen rumschlagen, die für sein Unternehmen keinen Mehrwert bieten? Schon allein deshalb sind individuell auf Kundenbedürfnisse zugeschnittene Software-Lösungen und darauf abgestimmte Lizenz- bzw. Distributionsmodelle sinnvoll.

**Dr. Peter Wolff,
Partner, EnjoyVenture:**

Das Lizenzgeschäft wird noch eine ganze Zeit eine wichtige Rolle für die gesamte Software-Branche spielen, insbesondere Software-Lösungen, die einen Plattformbezug haben – aber gerade bei den neuen Geschäftsmodellen, die sich zunehmend Kernprozesse in den Unternehmen erschließen, wird ein miet- oder transaktionsbezogenes Pricing massiv an Bedeutung gewinnen.

**Dr. Hendrik Brandis,
Partner, Earlybird Venture Capital:**

Man sollte unterscheiden zwischen dem Bezahlmodell des klassischen Lizenzgeschäfts und dem Ort des System-Hostings, On Premise oder in der Cloud. Der Trend geht eindeutig zum flexibleren SaaS-Bezahlmodell gehostet in der Cloud.

„Der Trend geht eindeutig zum flexibleren SaaS-Bezahlmodell“



Dr. Hendrik Brandis

Welche Trends werden die IT & Software-Branche in den kommenden Monaten und Jahren beeinflussen?

**Dr. Peter Wolff,
Partner, EnjoyVenture:**

Die Trends sind vielschichtig: Gesellschaftlicher Wandel, neue Arbeits- und Lebenskonzepte führen zu neuen

Lösungen im Bereich Work, Care und Health. Darüber hinaus reizt mich der Bereich Education, aber auch die zunehmende Integration physischer Objekte in das World Wide Web. Aber das ist alles keine Frage der Technologie, sondern der marktnahen Applikation und der richtigen Zielgruppe!

**Manuel Reitmeier,
Vorstand, mic:**

Das Parallelisieren von Arbeitsschritten gehört angesichts der enorm wachsenden Anforderungen an die Rechnerleistungen insbesondere auch im Hinblick auf das Cloud Computing zu den größten Herausforderungen in der Computertechnologie. Ebenso wird das Thema Green IT, also der stärker umwelt- und ressourcenschonende Einsatz von Computern, eine immer wichtigere Rolle spielen.

„Green IT wird eine immer wichtigere Rolle spielen“



Manuel Reitmeier

**Dr. Hendrik Brandis,
Partner, Earlybird Venture Capital:**

Das wird zum einen der Trend zu immer größeren Datenmengen sein, daneben kontinuierlich aber – im Verhältnis zu den Datenmengen – unterproportional wachsende Prozessorgeschwindigkeiten, schnell schrumpfende Kosten des Datentransfers, die sich daraus ergebende Möglichkeit des Hostings in der Cloud und neue kreative Bezahlmodelle wie z.B. SaaS.

Datenschutz ist gerade in Deutschland ein wichtiges Anliegen vieler Kunden. Wie erfolgskritisch ist das Thema für junge IT-Unternehmen?

**Dr. Peter Wolff,
Partner, EnjoyVenture:**

Da bin ich ja schon eher ein IT-Dinosaurier: IT-Sicherheit und Datenschutz sind essenzielle Bausteine erfolgreicher IT-Unternehmen, egal ob alt oder jung, ob in Deutschland oder anderswo! Sicherlich dürfen diese Themen gerade beim Ramp-up der Geschäftsmodelle Innovationen und Geschwindigkeit nicht überlagern, aber spätestens in den Gesprächen mit etablierten Kunden müssen wir in den Start-ups die richtigen Konzepte und Antworten haben.

„Sicherheit und Datenschutz sind essenzielle Bausteine erfolgreicher IT-Unternehmen“



Dr. Peter Wolff

**Dr. Hendrik Brandis,
Partner, Earlybird Venture Capital:**

Das hängt von der Kundenstruktur ab. Für Privat- und größere Unternehmenskunden ist dieses Thema kritisch und ein wichtiger Erfolgsfaktor, wenn man mit ihnen nachhaltig ins Geschäft kommen möchte.

**Manuel Reitmeier,
Vorstand, mic:**

Mit Cloud Computing ist das Thema Datensensibilität erst wieder so richtig in aller Munde. Bei vielen Unternehmen ist reines Cloud Computing schon alleine deshalb nicht tragbar, da die Daten aufgrund fehlender Datenschutzgarantie das Haus nicht verlassen dürfen. Da macht eine Private Cloud schon mehr Sinn. Eines unserer Portfoliounternehmen, die Exergy GmbH, bietet Hochleistungsrechner, mit denen firmeninterne Clouds aufgebaut werden können, ohne dass dafür gleich ein ganzes Rechenzentrum benötigt wird. Dies steigert nicht nur die Datensicherheit, sondern reduziert auch Kosten und Stromverbrauch. ■



Willkommen im Goldfischbecken.

Oft sind es Kleinigkeiten, die eine völlig neue Perspektive eröffnen. Zum Beispiel der Blick über den Tellerrand klassischer Anlageformen. Der Mountain Club lädt Sie als Investor zum Perspektivwechsel ein. Richten Sie Ihre Aufmerksamkeit auf unsere effiziente Online-Plattform zur Auswahl qualifizierter Unternehmenskandidaten für Ihre Engagements.

Bereits im ersten Geschäftsjahr haben wir 21 Unternehmensbeteiligungen mit einem Gesamtvolumen von 72 Millionen Euro platziert. Dabei ist unser Angebot für Venture Capital oder Private Equity ebenso innovativ wie exklusiv: Über eine spezielle e-Banking-Lösung können Sie gezielt an umfassenden Informationen partizipieren, in attraktive Unternehmen investieren und die Entwicklung Ihres Engagements detailliert kontrollieren. So viel Transparenz spricht für sich. Mit regelmäßigen Events spielt der Mountain Club zudem auch gesellschaftlich in der ersten Liga.

Lernen Sie den Mountain Club jetzt persönlich kennen: Rufen Sie uns für Ihren kostenfreien Gastzugang an. Sie erreichen den Mountain Club unter **+41 44 7 83 80 58** oder per Mail an **willkommen@mountain-club.ag**

Wir freuen uns auf Sie.

„Es gibt jede Menge Spielplätze“

Interview mit Dr. Bernd Geiger, Managing General Partner, Triangle Venture Capital Group

Einhergehend mit dem Wechsel vom klassischen PC-Geschäft hin zu mobilen Technologien tut sich auch im Software-Bereich Einiges: Der mobile Nutzer will ständig überall vernetzt sein, Cloud Computing und Software as a Service sind hier die großen Stichworte. Im Gespräch mit dem VC Magazin erklärt Dr. Bernd Geiger, General Managing Partner bei Triangle Venture Capital, worauf Investoren in nächster Zukunft achten müssen.

VC Magazin: Herr Geiger, war Software nicht ein Trend der späten 90er und der frühen letzten Dekade? Gibt es nicht neue Mega-Trends?

Geiger: Ein gängiges Missverständnis von vielen Nicht-Technikern ist, Software als Trend zu betrachten. Software ist ein virtuelles Werkzeug, mit dem man Trends realisieren kann, und Software wird man daher immer brauchen – in Zukunft eher mehr als weniger.

VC Magazin: Was ist der Vorteil von Software- gegenüber Hardware-Investitionen?

Geiger: Eine Antwort darauf ist, dass man bei Software natürlich viel mehr Opportunitäten hat, erfolgreiche Geschäftsmodelle aufzuziehen. Software ist ja die Mathematik, Visionen zu realisieren, und eine definierte Vision ist dann auch gleich das Produkt – zumindest in der Theorie. Dass da natürlich noch jede Menge Optimie-



Dr. Bernd Geiger

rungsarbeiten dazukommen und es gute und schlechte „Mathematiker“ gibt, die sich mit der Optimierung leichter oder schwerer tun, liegt in der Natur der Sache. Mit Hardware hat man ein Problem, das man mit Software nicht hat: Wo man Software beliebig formen und gestalten kann, hat man es bei Hardware mit einer störrischen Physik zu tun, die man nicht beliebig manipulieren kann oder wenn, dann nur mit riesigem Aufwand. Daher ist die Anzahl von wirklich innovativen Hardware-Startups, also von solchen, die nicht nur inkrementell etwas verbessert haben, im Vergleich zu Software auch eher begrenzt.

VC Magazin: Ist Software gleich Software oder gibt es da unterschiedliche „Spielplätze“?

Geiger: Da gibt es jede Menge Spielplätze. Es gibt echte Innovationen, z.B. im Bereich Big Data Semantics wie bei unserem Investment semafora systems. Dann gibt es Bereiche, in denen Software meist kostenlos eingesetzt werden kann, um z.B. Shops umzusetzen, z.B. bei windeln.de. Aus der Business-Perspektive ist natürlich die Vernetzung von jedermann als logische Fortschreibung der Infrastruktur Internet der Trend der Dekade. Jederzeit mit jedermann in Verbindung treten zu können, explizit oder implizit in der Gruppe, wie auch immer sie definiert ist, spricht ein Grundbedürfnis der Menschen an – Facebook ist da ein monumentaler Meilenstein in der Fortentwicklung der Kommunikationsinfrastruktur.

VC Magazin: Was sind die Erfolgsfaktoren bei Software-Investitionen?



Bei windeln.de wird Software kostenlos eingesetzt, um den Shop umzusetzen

Geiger: Der sicherste Weg ist, einen „Big Time Enabler“ zu finden, also Software, die so raffiniert gestaltet ist, dass man damit einen ganz neuen Markt eröffnet. Da es die Kristallkugel noch nicht zu kaufen gibt, u.a. wegen der störrischen Physik, muss man hier jede Menge Intuition mitbringen und als Investor ein echter Insider sein – was die wenigsten sind. Und dann muss man die Geschäftsidee auch noch auf die Straße bringen können – der Execution-Faktor, agil auf äußere Einflüsse zu reagieren und die Strategie effektiv und effizient umzusetzen, das ist der entscheidendste aller Faktoren. Die Unternehmer, die das können, brauchen oft noch nicht mal den „Big Time Enabler“, da sie einfach davon profitieren, dass die meisten der Start-up-Konkurrenten den Execution-Faktor eben nicht beherrschen.

VC Magazin: Was sind echte Erfolgsverhinderer?

Geiger: Von denen gibt es wahrscheinlich mehr als Erfolgsfaktoren. Am schlimmsten sind die Dogmatiker bzw. die sog. „Betonkopf-Fraktion“ – vor Kurzem gab uns z.B. ein Professor während einer Due Diligence auf die Frage, wo denn das System spezifiziert sei, folgende Antwort: „Da gibt es ein Lehrbuch, da steht alles drin – es gibt keine weiteren Spezifikationen.“ Ein weiterer Verhin-

derer ist, mit einer disruptiven Spezialapplikation am Markt aufzutauchen, obwohl der noch weitere zehn Jahre braucht, bis er überhaupt aufnahmefähig ist. Der häufigste Verhinderer ist der sogenannte Nerd: Nerds lieben es, Software so zu programmieren, dass der Nicht-Nerd diese garantiert nicht bedienen kann.

VC Magazin: Wo sehen Sie große Zukunftschancen im Softwarebereich?

Geiger: Z.B. beim automatischen Programmieren von komplexen Systemen anhand von High-Level-Spezifikationen. Aber bis dahin wird es noch viel Bedarf an Programmierern aller Qualifikationen geben.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

Clara Diesel
redaktion@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dr. Bernd Geiger ist Mitgründer und Managing General Partner der Triangle Venture Capital Group Management GmbH.

Anzeige

„Biotechnologie 2012“

Eine Sonderausgabe des GoingPublic Magazins (14. Jg.)



Anzeigenschluss:

3. September 2012

Erscheinungstermin:

15. September 2012

Karin Hofelich berät Sie gerne.

Tel.: 089-2000 339-54

Mobil: 0177-422 52 89

karin.hofelich@goingpublic.de

Die akustische Visitenkarte

Die HiProCall GmbH schließt eine Lücke in der Corporate Identity-Kette

Mit einer patentierten Software und Audio-Management-Lösungen sorgt die HiProCall GmbH dafür, dass ihre Kunden ein stringentes akustisches Profil haben. Das Geschäftsmodell, sind die Investoren überzeugt, birgt großes Potenzial.

Vielversprechende Lücke

Es ist, sagt Holger Hermann, nicht weniger als das fehlende Glied in der Corporate Identity-Kette. Viele Konzerne und Großunternehmen, aber zunehmend auch Mittelständler, würden ihr äußeres Erscheinungsbild komplett durchmodellieren – vom Logo über Visitenkarten, Briefpapier und ihrem Internetauftritt bis hin zu Messeständen oder der Farbgebung des Firmengebäudes. Allerdings, betont der Geschäftsführer der in Unterföhring bei München ansässigen HiProCall GmbH, werde eine Dimension regelmäßig außer Acht gelassen: die akustische. Dabei, so Hermann, sei das Telefon für den Kontakt zum und den Dialog mit dem Kunden „nach wie vor die Nummer eins“. Auf der Idee, diese Lücke in der Corporate Identity zu schließen, basiert das Geschäftsmodell des 2003 gegründeten Unternehmens.



HiProCall bringt die akustische Dimension in die Corporate Identity von Unternehmen. Foto: HiProCall

Vom Tonstudio zum Software-Spezialisten

Dabei ist die Grundidee durchaus noch etwas älter: Hermanns Geschäftsführer-Kollege und Firmengründer Karl-Heinz Häuslein kommt aus der Tonstudiobranche – und hatte bereits Ende der 90er Jahre Mailbox-Ansagen und Warteschleifen-Texte für verschiedene Kunden einsprechen lassen. Parallel bekamen sogenannte Sound Brands immer mehr Bedeutung – die Windows-Startmelodie oder der charakteristische Nokia-Klingelton aus der damaligen Zeit, sagt Häuslein, „sind sicherlich noch in vielen Ohren“. Doch die Integration der akustischen Visitenkarte in den gesamten Telefonalltag eines Unternehmens war technisch schwer realisierbar. „Bestenfalls hat die Hotline einen eigenen Sound gehabt“, erinnert sich Häuslein. „Wurde man weiterverbunden, war schon wieder Schluss.“ Und genau dort lag der Ansatzpunkt: Mit erheblichem Aufwand entwickelte die HiProCall ein System, das das Audio-Branding in die Telefon-Infrastruktur einbindet – und nach Unternehmensangaben „mit mehr als 100.000 Telefonanschlüssen“ klarkommt. „Das ist natürlich vor allem ein Software-Thema“, sagt Hermann.

Kurzprofil HiProCall GmbH

• Branche:	Telekommunikation (ITK)
• Gründungsjahr:	2003
• Unternehmenssitz:	Unterföhring
• Mitarbeiterzahl:	20
• Umsatz 2011:	k.A.
• Gründer:	Karl-Heinz Häuslein
• Geschäftsführer:	Karl-Heinz Häuslein, Holger Hermann
• Finanzinvestoren:	BayBG, T-Venture, Privatinvestoren
• Internet:	www.hiprocalls.de

Akustisches Profil nach Kundenwunsch

Gleichwohl hat sich die HiProCall mitnichten vom Tonstudio verabschiedet: Noch immer sind dort professionelle Sprecherinnen und Sprecher gefragt, ihr akustisches Profil nach Kundenwunsch einzubringen. Die Palette reicht von der einfachen Telefonansage über eine akustische Abwesenheitsnotiz bis zur begleiteten Rufweiterleitung. Die Distribution übernimmt der Computer – und stellt sicher, dass selbst an jeder Mailbox die charmante Hausstimme statt des möglicherweise verschlupften Anschlussinhabers zu hören ist. Dass der Rechner auch den richtigen Namen in die Ansagen einbaut, sagt Hermann, verstehe sich von selbst.

Großes Potenzial, mühsamer Weg



Karl-Heinz Häuslein,
HiProCall

Vom Potenzial, das in der Idee steckt, war Häuslein von Anfang an überzeugt. Der Weg erwies sich indes doch etwas mühsamer als ursprünglich gedacht. Auch mit Blick auf die von Beginn an vorgesehene internationale Expansion war die HiProCall als Aktiengesellschaft gestartet, Vertriebsbüros in den Niederlanden, der Schweiz und eine Tochtergesellschaft in den USA waren schnell gegründet.

Parallel stieg auch der Kapitalbedarf – und Häuslein machte sich daran, Partner zu finden. Seit 2008 sind die Telekom-Wagniskapitaltochter T-Venture als Lead-Investor und die Bayerische Beteiligungsgesellschaft (BayBG) mit an Bord. Die BayBG ging nicht nur eine offene Beteiligung ein, sondern steuerte auch eigenkapitalwirksames Mezzanine-Kapital in Form einer stillen Beteiligung bei.

Skaleneffekte greifen

„Das ist ein sinnvoller Hebel“, betont Otto Hopfner, der für die HiProCall zuständige Investmentmanager der BayBG. Während eine höhere Eigenkapitalquote die weitere Finanzierung erleichtert, wirkt der kurze Draht zur Telekom als Hebel für die Geschäftsentwicklung. Nicht nur, dass die Telekom ihren Geschäftskunden mithilfe der HiProCall-Software ein Corporate Sound Design anbietet. „Wir sind auch mit anderen großen Carriern im Geschäft und im Ge-



Im Tonstudio bringen professionelle Sprecherinnen und Sprecher ihr akustisches Profil nach Kundenwunsch ein. Foto: PantherMedia/Andrey Tsidvintsev

spräch“, sagt Hermann. Weitere Referenzkunden sind unter anderem die Paulaner-Brauerei, General Electric und Liebherr. „Das Rad ist spürbar ins Rollen gekommen“, freut sich der HiProCall-Geschäftsführer. Sowohl die Zahl der Kunden als auch die Zahl einzelner Nutzer habe sich in den letzten zwei, drei Jahren „schön regelmäßig jeweils verdoppelt“. Was genau das in absoluten Zahlen heißt, wie viel Umsatz das 20-Mann-Unternehmen mittlerweile erwirtschaftet, wie viel davon als Gewinn abfällt – bei diesem Thema ist Hermann, der sich um die Finanzen kümmert, sehr zurückhaltend. „Nur so viel: Die Skaleneffekte beginnen zu greifen“, verrät er.

Internationalisierung mit den Kunden

Das erfreut auch Hopfner. Der BayBG-Manager ist von der „spannenden patentierten Technologie“ der HiProCall mindestens ebenso überzeugt wie von dem „Vertriebs-talent und dem Herzblut“, das er Firmengründer Häuslein attestiert. „Der Markt entwickelt sich – und wir sind mit dabei“, sagt Häuslein. Wenn auch langsamer als ursprünglich geplant: Mit dem Einstieg der T-Venture und der BayBG wurde die HiProCall in eine GmbH umgewandelt, deren Dach-Holding nach wie vor in den USA sitzt. Doch die Internationalisierung soll jetzt nicht mehr stürmisch, sondern sukzessive mit den Kunden erfolgen. „Auch das scheint immer besser aufzugehen“, sagt Hermann. Insofern, sind sich Hermann und Hopfner einig, sei auch ein Exit der Investoren aktuell „noch kein Thema“. ■

Lars Radau
redaktion@vc-magazin.de

Tech-Guide 2012

Sponsoren der Sonderausgabe im Portrait



Die DEWB AG ist eine auf junge und etablierte mittelständische Unternehmen spezialisierte Beteiligungsgesellschaft. Im Investitionsfokus liegen wachstumsstarke Unternehmen aus den Bereichen der Photonik und der Sensorik sowie deren Anwendungsfelder in der Produktions- und Automatisierungstechnik und angrenzenden Bereichen. Optische Technologien und Sensorik zählen als Zukunfts- und Querschnittstechnologien zu den attraktivsten Investitionsfeldern. Ihre Beteiligungen unterstützt die DEWB mit Eigenkapital, Expertise in der Unternehmensentwicklung und einem weitgespannten Branchen-Netzwerk. Als Mitunternehmer auf Zeit ist es das Ziel,

gemeinsam mit dem Management und den anderen Gesellschaftern den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Seit 1997 hat die DEWB über 360 Mio. EUR in 55 Unternehmen investiert und bei 42 Exits, darunter acht Börsengänge, mehr als 465 Mio EUR realisiert. Sitz des Unternehmens ist Jena, eine der erfolgreichsten Technologie- und Wissenschaftsregionen Deutschlands mit einer langen Tradition im Feld der optischen Technologien und eines der wichtigsten europäischen Zentren für Photonik.

www.dewb-vc.com



Mit einem platzierten Fondsvolumen von mehr als 110 Mio. EUR gehört das Münchner Emissionshaus FIDURA Capital Consult GmbH zu den führenden Anbietern von direkt investierenden Private-Equity-Publikumsfonds in Deutschland. Im Vordergrund der Auswahl der Unternehmen steht Innovation, technologischer Fortschritt und die Qualität des Managements. Die FIDURA Private-Equity-Fonds verfolgen kein Dachfondskonzept, sondern investieren direkt in kleine und mittlere wachstumsorientierte Unternehmen aller Branchen. Als Publikumsfonds eröffnen sie auf diese Weise auch Normalanlegern den direkten Zugang zur renditestarken Anlageklasse Private Equity. Das aktuelle Angebot, der FIDURA Rendite Sicherheit Plus Ethik 3 Fonds, ist darüber hinaus der einzige öffentlich angebotene Private-Equity-

Fonds mit festen ethischen Beteiligungskriterien in Deutschland.

Als bankenunabhängige Fondsgesellschaften finanzieren die FIDURA Fonds ihre Beteiligungen ausschließlich über Eigenkapital.

Das Fondsmanagement besteht aus erfahrenen Unternehmern mit dem langjährigen Investmentbank-/Private-Equity-Hintergrund. Um ein profitables Wachstum der Portfoliounternehmen sicher zu stellen und ggf. auch zu beschleunigen, werden vorhandene Netzwerke zur Verfügung gestellt.

www.fidura-fonds.de



High-Tech Gründerfonds

Der High-Tech Gründerfonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologie-Unternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Mit Hilfe der Seedfinanzierung sollen die Start-Ups das F&E-Vorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototypen bzw. eines „Proof of Concept“ oder zur Markteinführung führen. Der Fonds beteiligt sich initial mit 500.000 EUR; insgesamt stehen bis zu zwei Millionen EUR pro Unternehmen zur Verfügung. Investoren der Public-Private-Partnership sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die KfW Bankengruppe sowie die 13 Industriekonzerne ALTANA, BASF, B. Braun, Robert Bosch, CEWE Color, Daimler, Deutsche Post DHL, Deutsche Telekom, Evonik, Qiagen, RWE Innogy, Tengemann und Carl Zeiss. Der High-Tech Gründerfonds verfügt insgesamt über ein Fondsvolumen von rund 563 Mio. EUR (272 Mio. EUR Fonds I und 291 Mio. EUR Fonds II).

Der High-Tech Gründerfonds versteht sich nicht nur als Kapitalgeber, sondern unterstützt das Management aktiv durch seine Investmentmanager, Coaches und leistungsfähige Netzwerke von Experten, Investoren und Unternehmen.

Qualität und Potenziale der durch den Fonds finanzierten High-Tech Unternehmen zeigen sich in dem Kapitalvolumen, das durch weitere Investoren in die Unternehmen geflossen ist. So stellten externe Investoren – institutionelle Venture Capitalisten sowie private und strategische Investoren – insgesamt rund 400 Mio. EUR im Rahmen von Folgerunden nach der Seedfinanzierung durch den High-Tech Gründerfonds zur Verfügung. Mittlerweile gehören rund 285 Unternehmen zum Portfolio des High-Tech Gründerfonds. Mehr über die Beteiligungsmöglichkeiten unter

www.high-tech-gruenderfonds.de



Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie IZB Martinsried · Freising

In den Innovations- und Gründerzentren Biotechnologie (IZB) finden junge Unternehmer und Firmengründer aus dem Bereich Life-Science auf 25.000 qm eine optimale, auf die Bedürfnisse von Biotech-Unternehmen abgestimmte Infrastruktur zur wirtschaftlichen Umsetzung ihrer Produkt- bzw. Dienstleistungsideen.

Das IZB Planegg-Martinsried gehört seit 1995 zu den besten der Zunft und hat seitdem über 100 Firmengründungen begleitet. Hier entstehen die Medikamente und Dienstleistungen von morgen. Im IZB Freising-Weihenstephan wird an der marktwirtschaftlichen Reife von Phytopharmaka sowie neuen Methoden und Produkten zur Verbesserung in der Agro- und Lebensmittelbranche gearbeitet. Hier steht den Mietern neben S1 Laboren auch ein S1 Versuchsgewächshaus zur Verfügung.

Zusammen mit dem Café Freshmaker, der Kindertagesstätte BioKids und der Chemieschule Elhardt leistet das IZB einen wichtigen Beitrag für die wirtschaftliche Stärkung des Campus Martinsried. Darüber hinaus bietet das IZB jungen Start-ups:

- eine hochwertige technische Gebäudeinfrastruktur mit flexibel gestalteten, möblierten Laboreinheiten (S1 und S2 Standard) zu fairen Preisen
- ein professionelles Immobilien-Management
- 24 Stunden Haustechnikservice
- ein kreatives Umfeld, Spitzenforschung in unmittelbarer Nähe sowie enge Kontakte zu Gleichgesinnten
- enge Kontakte zu Kapitalgebern
- gemeinsames Standortmarketing

www.izb-online.de



LD&A Jupiter Corporate Finance ist ein unabhängiges, internationales Corporate Finance Unternehmen, das Technologieunternehmen und Finanzinvestoren bei der Durchführung von M&A- und Finanzierungstransaktionen berät. LD&A Jupiter zeichnet sich durch eine starke Branchenexpertise aus mit besonderem Fokus auf die Bereiche Software, IT, Internet, eCommerce, Business Process Outsourcing, Mobile, Medien, Customer Care, Elektronik, RFID und Umwelttechnologie. Neben einem umfangreichen Investorennetzwerk verfügt LD&A Jupiter über Kontakte zu mehr als 500 bedeutenden Unternehmen in den genannten Branchen. LD&A Jupiter ist mit Büros an den Standorten München, Paris und London vertreten.

LD&A Jupiter hat u.a. folgende Transaktionen begleitet:

- Verkauf von Chillingo (UK), einem führenden Anbieter von Mobile Games, an Electronic Arts (USA)
- Beratung von La Poste (F) beim Aufsetzen eines gemeinschaftlichen MVNOs mit dem Telekommunikationsanbieter SFR (F) und der Übernahme von Debitel (D)
- Beratung von Intershop Communications (D) beim Verkauf von Aktien an GSI Commerce, Inc. (USA) und Durchführung einer Kapitalerhöhung
- Beratung der SCM MicroSystems (USA/D), einem Anbieter von RFID Lösungen, bei der öffentlichen Übernahme der Bluehill ID (CH)
- Berater von DFJ Esprit (UK) bei der Durchführung einer Kapitalerhöhung und Investment von 20 Mio. EUR von DFJ Esprit, Alven Capital und FSI in Qosmos (F)
- Beratung der Identive Group (USA/D) bei der Mehrheitsübernahme der payment solutions (D)
- Verkauf von Bachelite (F), führender Mobile Commerce und Media Anbieter, an Prosodie/Capgemini (F)
- Verkauf von Damilo (F), einem IT-Service-Unternehmen, an Manpower (USA)
- Beratung von adnologies (D) beim Einwerben von Wachstumskapital von ViewPoint Capital Partners (D)

www.jupitercp1.com



Microsoft BizSpark ist ein globales Programm, das entwickelt wurde, um Hightech Startups von Anfang an den Support zu geben, den sie für die erfolgreiche Entwicklung ihrer Geschäftsidee benötigen. Dabei fördert Microsoft die teilnehmenden Startups in vielfältiger Weise: Neben einem umfassenden Angebot an kostenloser Software bringt Microsoft seine BizSpark Startups mit Förderern, Investoren, Beratern, Regierungsbehörden und Hostern auf der ganzen Welt zusammen und unterstützt Entwicklungsprozesse mit professioneller und technischer Expertise.

Auch für Inkubatoren und Investoren bietet BizSpark mit der Netzwerkpartnerprogrammatik ein spannendes Angebot. Neben der Möglichkeit, das eigene Unternehmen einer großen Community von Gründern vorzustellen, können sie ihre Startups auch für das BizSpark Plus Programm nominieren.

Das BizSpark Plus Programm ist für High Potential Startups entwickelt worden. Mit einem umfassenden Angebot an Windows Azure Benefits bietet Microsoft den Gründern hier einen wertvollen Beitrag zu ihrem Geschäftsstart. Über einen Zeitraum von zwei Jahren übernimmt Microsoft die Windows Azure Kosten bis zu einem Betrag von 60.000 USD. Mit dem hier eingesparten Betrag können sich die Startups auf wichtige Felder ihres Business konzentrieren – neue Entwickler einstellen, Marketingkonzepte umsetzen und neue Kunden akquirieren. Im Fokus der BizSpark Programmatik steht neben Windows Azure natürlich Windows 8. Startups, die für eine der beiden Plattformen Apps entwickeln, können sich der breiten Unterstützung durch Microsoft BizSpark sicher sein.

www.microsoft.com/bizspark

Die NRW.BANK ist die öffentlich-rechtliche Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Sie unterstützt ihren Eigentümer, das Land Nordrhein-Westfalen, bei wichtigen strukturpolitischen Aufgaben. Von ihren Sitzen in Düsseldorf und Münster aus unterstützt sie die Unternehmen, Kommunen und Menschen in NRW. Auf ihren drei Förderfeldern „Wohnen & Leben“, „Gründen & Wachsen“ sowie „Entwickeln & Schützen“ setzt die NRW.BANK das gesamte Spektrum kreditwirtschaftlicher Förderprodukte ein: von zinsgünstigen Förderkrediten und Darlehen, die mangelnde Sicherheiten ausgleichen oder das Eigenkapital stärken, über strukturierte Finanzierungen bis hin zu Eigenkapitalangeboten.

Ihre Eigenkapitalprodukte hat die NRW.BANK im Wesentlichen am Lebenszyklus der Unternehmen ausgerichtet. So beleben die regionalen Seed-Fonds, der Venture Fonds und der Kreativwirtschaftsfonds die Frühphasenfinan-

zierung in Nordrhein-Westfalen. Junge Hochtechnologie-Unternehmen fördert die Bank mit Finanzierungen bis zu 5 Mio. EUR.

Der NRW.BANK.Mittelstandsfonds vergibt Eigenkapital zwischen 1 und 7 Mio. EUR an wachstumsstarke Mittelständler. Darüber hinaus stellt die Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Eigenkapital für Unternehmen mit positiven Wachstumsperspektiven bis zu 1 Mio. EUR bereit. Junge Unternehmen mit überdurchschnittlichen Wachstumsperspektiven und einem überzeugenden Management-Team erhalten zusätzlich Kapital und Know-how durch die Business Angels der gleichnamigen Initiative der NRW.BANK.

www.nrwbank.de/beteiligungen

Events

Veranstaltungen für Unternehmer und Investoren

Datum & Ort	Veranstalter	Event
31.07.2012 München	Munich Network www.munichnetwork.com	46. CleantechEve: Offenes Treffen für Cleantech-Unternehmen, Investoren und Interessierte der Branche Teilnahme: ab 25 EUR
24.08.2012 Berlin	Cognomed Gesellschaft für Fortbildung im Gesundheitswesen www.cognomed.de	Branchentreff „Personalisierte Medizin“: Fachkonferenz zum Thema Personalisierte Medizin zwischen Vision und Wirklichkeit Teilnahme: 530 EUR
03.–06.09.2012 Frankfurt	Software & Support Media www.mobiletechcon.de	MobileTech Conference 2012: Veranstaltung für Entwickler, Berater und Mobile-Strategen zur Weiterbildung und Vernetzung Teilnahme: ab 349 EUR
07.09.2012 Berlin	Euroforum Deutschland www.euroforum.de	Clean Tech Investment Forum: Konferenz zu Investments im Bereich Cleantech mit anschließender Verleihung des Clean Tech Media Awards Teilnahme: 999 EUR
05.–06.10.2012 Oestrich-Winkel	EBSpreneurship www.ebspreneurship.de	EBSpreneurship Forum 2012: Von EBS-Studenten organisierte Veranstaltung mit Workshops, Vorträgen und Start-up Pitches Teilnahme: k.A.
12.–13.10.2012 Vallendar	WHU www.idea-lab.org	IdeaLab! 2012: Plattform für Studenten, Absolventen und Unternehmer aus aller Welt Teilnahme: k.A.
14.–17.10.2012 Mainz	Software & Support Media www.webtechcon.de	WebTech Conference 2012: Über 90 Sessions, Workshops und Vorträge zu Themen wie Cloud Computing oder Web Security Teilnahme: ab 349 EUR
23.–25.10.2012 München	MunichExpo www.ecartec.de	eCarTec: Internationale Leitmesse für Elektromobilität mit erwarteten 700 Ausstellern aus 30 Nationen Teilnahme: ab 24 EUR

Inserentenverzeichnis

Kunde	Seite
24IP Law Group	21
Alfred Wieder (MIG Fonds)	U4
BankM	57
Bio ^M Biotech Cluster Development	29
Corporate Finance Partners	9
DIWA Düsseldorf Innovation- und Wissenschafts-Agentur	23
EBSpreneurship	73
ECapital entrepreneurial Partners	25
FCF Fox Corporate Finance	3
Fidura Private Equity Fonds	33
High-Tech Gründerfonds	37
IBB Beteiligungsgesellschaft	13
IZB Martinsried • Freising	49
Kaufmann Lutz Rechtsanwalts-gesellschaft	5
Kuhnen & Wacker Patent- und Rechtsanwaltsbüro	39
LBBW Venture Capital	U3
Mountain Club	81
Munich Network – Netzwerk München	59
NRW.Bank	U2
quirin bank	65
Rapid Venture Accounting	15
S-Refit	45
Seventure Partners	77
Software & Support Media	75
TechnologieZentrum Ludwigshafen am Rhein	43
Weitnauer Rechtsanwälte	55
Xange Private Equity	53

Impressum

VentureCapital Magazin

13. Jahrgang 2012, Sonderausgabe „Tech-Guide 2012“

Verlag: GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a, 81379 München,
Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39, E-Mail: info@goingpublic.de,
Internet: www.vc-magazin.de, www.goingpublic.de

Redaktion: Susanne Gläser (Redaktionsleitung), Mathias Renz (Verlags-
leitung), Torsten Paßmann, Verena Wenzelis, Lisa Wolff

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Clara Diesel, Steffen Gasior, Dr. Thomas
Goette, Edmund Hain, Norbert Hofmann, Torsten Holler, Götz Hoyer,
Benjamin Iber, Marc Kley, Gereon Kudella, Dr. Jörn Leewe, Lars Radau,
Michael Reul, Frank Andreas Schittenhelm, Michael See, Michael Stein-
metzer, Paul-Alexander Wacker, Prof. Dr. Udo Wupperfeld

Interviewpartner: Dr. Bernd Geiger, Matthias Guth, Dr. Claus Hackmann,
Michael Hanf, Dietrich Hoffmann, Dr. Andreas Jerschensky, Dr. Matthias
Kromayer, Bernhard Mohr, Alexander Wiegelmann, Ron Winkler, Marco
Winzer, Dr. Peter Hanns Zobel

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold, Holger Jürgenliemk

Bilder: Fotolia, Panthermedia, Pixelio, Photodisc

Titelbild: © PantherMedia/Anatolii Babii, PantherMedia/Alexander
Raths, PantherMedia/Eugene Suslo, PantherMedia/3ddock

Anzeigen: An den Verlag. Gültig ist Preisliste Nr. 4 vom 1. November 2006

Anzeigen: Claudia Kerszt
Tel.: 089-2000339-52, Fax: 089-2000339-39

Erscheinungstermine 2012: 27.01. (2/12), 24.02. (3/12), 30.03. (4/12),
27.04. (5/12), 25.05. (6/12), 29.06. (7-8/12), 24.08. (9/12), 28.09. (10/12),
26.10. (11/12), 23.11. (12/12), 21.12 (1/13)
Sonderausgaben: 14.07. (Tech-Guide 2012), 6.10. (Start-up 2013)

Preise: Einzelpreis 12,50 EUR, Jahresabonnement (11 Ausgaben zzgl.
Sonderausgaben) 148,00 EUR (inkl. Versandkosten und 7% MwSt.), Son-
derausgaben 14,80 EUR

Abonnementverwaltung: GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a,
81379 München, Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39,
abo@vc-magazin.de, www.vc-magazin.de

Druck: Kastner & Callwey Medien GmbH, Forstinning

Haftung und Hinweise: Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen
Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Gar-
antie für die Richtigkeit der Angaben kann allerdings nicht über-
nommen werden. Bei allen eingesandten Beiträgen behält sich die Re-
daktion Kürzungen oder Nichtabdruck vor.

Nachdruck: © 2012 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, ins-
besondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten.
Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht
gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem
Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot
fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und
die Vervielfältigung auf CD-ROM.

ISBN 978-3-943021-27-1, ZKZ 53974

**Wir haben schon viele
Geschichten gehört
und bei einigen Geschichte
geschrieben.**

LBBW Venture Capital GmbH

LBBW Venture

Der computergesteuerte Goldesel ist es dabei nicht unbedingt - aber es gibt viele Möglichkeiten, mit Erfolg versprechenden Geschäftsideen in unterschiedlichen Technologien Geschichte zu schreiben. Die LBBW Venture bietet Ihnen weit mehr als die reine Finanzierung, um Ihre Vision erfolgreich verwirklichen zu können. Sprechen Sie uns an! www.LBBW-Venture.de - zukunft@LBBW-Venture.de





SUBSTANZ ENTSCHEIDET!

Affiris AG – Innovatives Biotechnologie-Unternehmen, ermöglicht die Entwicklung maßgeschneiderter Impfstoffe auf Peptidbasis

Erfolgreicher Abschluss der klinischen Phase-I-Studie der Alzheimer Impfstoffe AFFITOPE-AD01 und AD02, Start der klinischen Phase I mit ATH03, dem ersten Atherosklerose-Impfstoff-Kandidaten

Abschluss des größten bisher in Österreich getätigten Biotech-Lizenzdeals für die Alzheimer-Impfung von Affiris mit GlaxoSmithKline, meilensteinabhängige Zahlungen von bis zu 430 Mio. Euro.

Affiris AG, ein Beteiligungsunternehmen der MIG Fonds.

Wir finanzieren Spitzentechnologien!

Innovative Unternehmen aus Österreich und Deutschland setzen weltweit neue Standards in potenzialträchtigen Spitzentechnologien. Wachsende Märkte aus den Bereichen Energieeffizienz, Life-Science, Clean Tech, Biotechnologie sowie Hochtechnologie benötigen diese neuen Standards dringend. Die exklusiv von der Alfred Wieder AG vertriebenen MIG Fonds finanzieren heute diese Spitzentechnologien aus Österreich und Deutschland für den Weltmarkt von morgen – außerbörslich, bankenunabhängig und unternehmerisch orientiert.

**Unternehmensbeteiligungen mit den MIG Fonds –
investieren Sie mit dem Marktführer in echte Substanz
und nachhaltige Wertsteigerung!**

MIG
Fonds
WWW.MIG-FONDS.DE