

# VentureCapital Magazin

[www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de)

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Sonderausgabe

## Tech-Guide 2013 9. Jg

Innovation & Finanzierung



9 783943 021400

powered by



Innovations-  
und Gründerzentrum  
Biotechnologie IZB  
Martinsried · Freising



NRW.BANK



High-Tech Gründerfonds



Venture Plus AG

Konzeption, Auflage und Beratung von Venture Capital Fonds

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](http://www.nrwbank.de)

## Breites Spektrum, viele Aufgaben

Liebe Leserinnen und Leser,

„Wir brauchen euch!“ war die Botschaft, die Bundeswirtschaftsminister Philipp Rösler beim wichtigsten deutschen Start-up-Treffen im Gepäck hatte: Auf dem Family Day des High-Tech Gründerfonds betonte Rösler die Bedeutung, die junge Technologieunternehmen für die deutsche Wirtschaft haben – besonders für deren Zukunft. Die etablierte Industrie müsse sich mit den Start-ups verbinden, die beiden Welten müssten sich annähern, um die Innovationsfähigkeit der Wirtschaft auch morgen und übermorgen noch zu gewährleisten. Nicht nur beim Family Day, auch auf zahlreichen anderen Veranstaltungen Land auf und Land ab wird Rösler nicht müde, die Start-up-Flagge hochzuhalten.

Der Minister hat es richtig erkannt: Start-ups brauchen ein gedeihliches Umfeld, damit sie aus Ideen neue Produkte machen können. Aber sie brauchen dafür auch Kapital, und daran mangelt es derzeit in vielen Bereichen. Dementsprechend verspricht Rösler, er werde „alles daransetzen, die Wagniskapitalkultur in Deutschland zu fördern“. Damit meint er es durchaus ernst, davon zeugen seine Reise ins Silicon Valley ebenso wie die zweite Runde des High-Tech Gründerfonds und die Einführung des Investitionszuschuss Wagniskapital. Die ersten Schritte sind also gemacht. Doch die Förderung von jungen Technologieunternehmen ist kein Projekt für ein paar Monate, nicht einmal eines für eine Legislaturperiode. Vielmehr müssen kontinuierlich Hürden abgebaut und Chancen eröffnet werden.

Ob die Politik tatsächlich verstanden hat, welche Mammut-Aufgabe ihr da – auch und gerade über den Wahlkampf hinaus – bevorsteht, ist jedoch fraglich. Vielen, die Rösler auf dem Family Day zuhörten, fiel auf, dass der Minister das Wort Start-up konsequent als Synonym für „Internet-Start-up“ benutzte. Damit provozierte er geradezu die Frage aus dem Publikum, wie es denn um das Engagement der Regierung für Technologieunternehmen



Susanne Gläser, Chefredakteurin

aus anderen Branchen bestellt sei. Dem Minister fiel als Antwort immerhin noch die Biotechnologie ein. Schade jedoch, dass er es dabei bewenden ließ.

Denn der Technologie-Sektor ist mehr als Online-Shops auf der einen und Medikamenten-Entwicklung auf der anderen Seite. Energie und Mobilität, IT und Software, Medizintechnik und Werkstoffe – in allen Bereichen entstehen hierzulande Innovationen und mit ihnen Geschäftsideen. Dem ganzen Spektrum widmet das VentureCapital Magazin jedes Jahr eine Sonderausgabe. Im vorliegenden Tech-Guide haben wir wieder die Zukunftstrends gebündelt und fragen bei Investoren und Unternehmern nach, wie die Ideen von morgen heute in die Tat umgesetzt werden können. Die Finanzierung des Unternehmensaufbaus steht dabei im Mittelpunkt. Staatliches Kapital, wie es u.a. von der KfW oder den Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften ausgeht, ist dafür eine wichtige Säule. Doch gewonnen wird der Kampf um die Zukunftsfähigkeit unseres Standorts durch privates Kapital – und dafür müssen die Rahmenbedingungen stimmen. ■

Eine motivierende Lektüre wünscht Ihnen

susanne.glaeser@vc-magazin.de

## Hausbank-Prinzip



”

*Die Beziehungen zu unseren Kunden, Partnern und interessierten Investoren haben wir über Jahre hinweg aufgebaut.*

*Durch langjährige, erfolgreiche Beziehungen und Integrität entsteht Vertrauen. Vertrauen will verdient sein und muss gepflegt werden.*

*Vertrauen braucht auch persönliche Ansprechpartner, die bleiben.*

BankM

# Inhalt

- Editorial  
3 **Breites Spektrum, viele Aufgaben**

---

## Finanzierung

- Venture Capital-Markt für Tech-Unternehmen  
6 **Viele Herausforderungen, viele Chancen**
- Step by Step-Finanzierung  
10 **Die richtige Boxenstopp-Strategie im Rennen um Rendite**  
Dr. Gregor Kampwerth, SIB Innovations- und Beteiligungsgesellschaft mbH
- Technologiefinanzierung mit Private Equity und Börse  
14 **Right Price, Right Team, Right Story**  
Stefan Ostheim, Dr. Martin Steinbach, Ernst & Young
- Deutsche Innovationskraft liegt in der Anwendung hochwertiger Technik  
16 **Mehr Mut bei der Finanzierung von Hightech-Innovationen**  
Dr. Jörg Zeuner, KfW Bankengruppe
- Interview mit Andreas Thümmler, Corporate Finance Partners  
18 **„Tech-Unternehmen mit Potenzial sind überall in Deutschland zu finden“**
- Empfehlungen zur Investorenansprache  
20 **Ein Unternehmen gründen ist nicht schwer, Investoren finden umso mehr**  
Olivia Fedunik, Andrea Kohlbauer-Hug, Prefound

---

## Tax & Legal

- Investitionszuschuss Wagniskapital  
22 **Business Angel-Förderung findet großen Anklang**  
Dr. Benjamin Monheim, Osborne Clarke
- Gewerbliche Schutzrechte  
24 **Die heimliche Weltwährung**  
Paul-Alexander Wacker, Wacker Innovation GmbH
- Interview mit Dr. Raoul Dittmar, Dr. Konstantin Michelsen, Dr. Jan Christoph Mosch, Dittmar Michelsen, Mosch  
26 **„Fehler aus der Anfangszeit fallen einem auf die Füße“**
- Bundestag besorgt über Software-Patente  
28 **Gesetzesvorhaben soll Innovationshemmer stoppen**  
Dr. Robert Harrison, 24IP Law Group
- Reporting ist der Schlüssel für eine gute Zusammenarbeit mit dem Investor  
30 **Jeder will es, keiner will es machen**  
Tobias Wagner, Sven Müller, Rapid Venture Accounting

---

## Inkubatoren & Technologietransfer

- Wissens- und Technologietransfer in der Praxis  
32 **Sollen sich Wissenschaftseinrichtungen an ihren Spin-offs beteiligen?**  
Dr.-Ing. Jens Fahrenberg, Dr. Hanns-Günther Mayer und Jens Link, KIT

- Tiroler Innet vermittelt zwischen Technologie-Start-ups und Business Angels  
35 **Gründen und wachsen, wo andere Urlaub machen**  
Interview mit Andrea Glaser, ADT-Bundesverband
- 36 **„Der Zugang zu Kapital muss verbessert werden“**  
Abusix beim GSVA
- 38 **Von Karlsruhe ins Silicon Valley**

---

## Life Sciences

- Überblick über die Life Sciences-Branche  
40 **Zurück in die Zukunft**  
**Sentiment |** Der Sektor aus Investorensicht
- 41 **Life Sciences – die Expertenumfrage**  
Interview mit Prof. Benedikt Grothe, Prof. Tobias Bonhoeffer, Prof. Wolfgang Baumeister, Dr. Peter Hanns Zobel
- 44 **„Wir können hier einfach gut miteinander“**  
**Case Study |** Aus der Universität in den Markt
- 46 **Dynamic Biosensors GmbH: Proteinanalyse für die Pharmaforschung**  
**Case Study |** Medikamente individuell dosiert
- 48 **Medimetrics GmbH: Genau ins Ziel!**

---

## Energie, Umwelt & Mobilität

- Cleantech Trends 2013  
50 **Sauber und grün ist „in“**  
**Sentiment |** Der Sektor aus Investorensicht
- 51 **Energie, Umwelt & Mobilität – die Expertenumfrage**  
Interview mit Nicholas Atkins, Georgieff Capital Advisors
- 54 **“Cleantech companies need to be flexible”**  
Dein, mein, unser Auto
- 56 **Carsharing-Modelle sind auf dem Vormarsch**  
**Case Study |** Offenheit für Investoren sorgt für Wachstumsschübe
- 58 **Dr. Födisch Umweltmesstechnik: Organisches Wachstum und Buy & Build-Strategie**

---

## Neue Materialien

- Neue Materialien sind in vielen Branchen aktiv  
60 **Antworten auf die Fragen von morgen**  
**Sentiment |** Der Sektor aus Investorensicht
- 61 **Neue Materialien – die Expertenumfrage**  
Interview mit Dr. Michael Brandkamp, High-Tech Gründerfonds
- 64 **„Neue Materialien fordern viel Kapital und einen langen Atem“**  
**Case Study |** Atomarer Maschendrahtzaun
- 66 **FutureCarbon GmbH: Mit Nanotechnologie den Alltag meistern**

Gehen Sie nicht blind  
in Transaktionen.



## Gewinnen Sie den Durchblick.

LUTZ | ABEL ist Ihr zuverlässiger  
Partner in allen Fragen rund um  
Venture Capital, Private Equity  
und M&A.

Lernen Sie uns kennen:  
[www.lutzabel.com](http://www.lutzabel.com)

**68** **Case Study** | Berliner und Münchner verbünden sich für Lasertechnologie  
**eagleyard Photonics: Gemeinsam zum Erfolg**

**70** **Case Study** | Neuartig und breit anwendbar  
**JeNaCell produziert vielseitiges Nano-Biomaterial**

### Internet & Mobile

**72** Deutsche Internet- und Mobile-Branche  
**Der Boom geht weiter**

**73** **Sentiment** | Der Sektor aus Investorensicht  
**Internet und Mobile – die Expertenumfrage**

**76** Mit dem Handy zur Kasse  
**Der Markt für Mobile Payment kommt wieder in Bewegung**

**78** **Case Study** | Facebook für Wissenschaftler  
**ResearchGate wächst mithilfe von Bill Gates  
und anderen berühmten Investoren**

**80** Interview mit Hendrik Lesser, remote control productions,  
und Michael Reul, iVentureCapital  
**„Die Games-Branche schafft neue Arbeitsplätze in Deutschland“**

**82** **Standpunkt** | Warum Facebook total überbewertet ist  
**Das Schaf im Wolfspelz**  
Tobias Schrödel, Berater für IT-Sicherheit

### IT & Software

**84** Geschwindigkeit im Datenstrom  
**Software-Unternehmen müssen Flexibilität beweisen**

**85** **Sentiment** | Der Sektor aus Investorensicht  
**IT und Software – die Expertenumfrage**

**88** Showtime auf allen Kanälen  
**Der Second Screen eröffnet aufregende Marktchancen**

**90** **Standpunkt** | Warum Start-ups ohne Internet-Know-how scheitern  
**Denn sie wissen nicht, was sie tun**

**92** **Case Study** | Professionelle Kundenbetreuung  
**B2X Care Solutions übernimmt Serviceleistungen im After Sales-Bereich**

**93** Interview mit Peter Rampling, Telefónica Deutschland  
**„Deutschland ist großartig für Unternehmensgründer“**

### Service

**94** **Tech Guide 2013**  
**Partner der Ausgabe im Portrait**

**96** Veranstaltungen für die Tech-Community | Buchtipps

**98** Inserentenverzeichnis | Impressum

Folgen Sie uns auch auf  
Facebook ([facebook.com/  
VentureCapitalMagazin](https://facebook.com/VentureCapitalMagazin)) und  
Twitter ([twitter.com/vc\\_magazin](https://twitter.com/vc_magazin))!



## Venture Capital-Markt für Tech-Unternehmen

# Viele Herausforderungen, viele Chancen

So bunt sich die deutsche Tech-Szene aktuell präsentiert, so unterschiedlich gefragt sind die einzelnen Sektoren bei den Investoren. Während die Branchen Software, Internet, Cleantech und Biotech bei den Beteiligungsgesellschaften nach wie vor hoch im Kurs stehen, sind Bereiche wie neue Materialien stark von den Venture Capital-Aktivitäten der großen Konzerne abhängig.

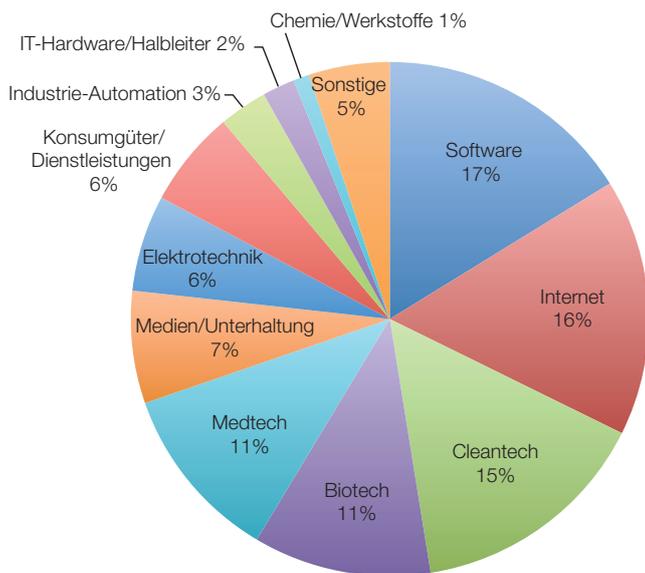
Nach den gestiegenen Gesamtinvestitionsvolumina in den Jahren 2010 und 2011 bewegte sich der deutsche Beteiligungsmarkt 2012 seitwärts. Insgesamt investierten laut dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) die deutschen Private Equity- und Venture Capital-Gesellschaften im abgelaufenen Kalenderjahr 5,84 Mrd. EUR. Das entspricht einem Minus von rund 6% im Vergleich zum Vorjahr. Besonders drastisch gab dabei der Bereich der Frühphasenfinanzierungen nach: Er sank von 720 Mio. EUR 2011 um knapp 27% auf 520 Mio. EUR 2012. Mut

machen vor diesem Hintergrund die Zahlen des VC-Panels von FHP Private Equity Consultants. Die 31 Teilnehmer der Erhebung investierten im ersten Quartal 2013 108 Mio. EUR in junge Unternehmen, was eine Steigerung von etwa 6% im Vergleich zum Vorjahresquartal bedeutet. Besonders erfreulich: Wenn man die Investitionssummen der ausländischen Gesellschaften miteinrechnet, kommt man sogar auf 262 Mio. EUR. Insbesondere der Hype um die Berliner Tech-Szene dürfte bei dieser Entwicklung eine nicht zu vernachlässigende Rolle spielen.

### Die 20 größten Tech-Deals 2012/2013

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Anlass	Investor	Volumen
BSN medical GmbH	Medizinprodukte	Secondary Deal	Veräußernder Investor: Montagu Private Equity, Erwerbender Investor: EQT	1,8 Mrd. EUR
Mercury Pharma Group Ltd.	Life Sciences	Secondary Deal	Veräußernder Investor: Hg Capital, Erwerbender Investor: Cinven Partners	465 Mio. GBP
Armaceil GmbH	technische Schäume und Dämmstoffe	Secondary Deal	Veräußernder Investor: Investcorp Bank BSC, Erwerbender Investor: Charterhouse Capital Partners	über 500 Mio. EUR
Okairos AG	Biotech	Exit	Life Sciences Partners	250 Mio. EUR
United Internet AG	Internet	Exit	Warburg Pincus	zwischen 190,4 und 196,35 Mio. EUR
Zalando GmbH	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	Investment AB Kinnevik	287 Mio. EUR
Immoweb.de	Classifieds	Buyout	Axel Springer Digital Classfields	127,5 Mio. EUR
Lamoda	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	Access Industries, Summit Partners, Tengemann Ventures	130 Mio. USD
Lazada	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	Verinvest s.a., HV Holtzbrinck Ventures Adviser, Investment AB Kinnevik, Summit Partners, Tengemann Warenhandelsgesellschaft KG	100 Mio. USD
Curevac GmbH	Life Sciences	Wachstumsfinanzierung	dievini Hopp BioTech holding	80 Mio. EUR
Allesklar.com AG	Internet	Buyout	Axel Springer, General Atlantic	ca. 50 Mio. EUR
Delivery Hero Holding GmbH	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	u.a. Kite Ventures, Kreos Capital	40 Mio. EUR
Dafiti.com.br	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	J.P. Morgan & Chase & Co.	45 Mio. USD
Auris Medical AG	Biotech	3. Finanzierungsrunde	Sofinnova Ventures, Menlo Park, Sofinnova Partners SAS	47,1 Mio. CHF
KupiVIP Holding	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	u.a. Acton Capital Partners	30 Mio. EUR
ResearchGate GmbH	Social Network	Wachstumsfinanzierung	u.a. Tenaya Capital Inc., Dragoneer Investment Group, Thrive Capital, Bill Gates	35 Mio. USD
Friedola Tech GmbH	Kunststoffverarbeitung	Wachstumsfinanzierung	Silver Lake Kraftwerk, Kleiner Perkins Caufield Byers, WHEB Partners Ltd.	31 Mio. EUR
Endosense AG	Medtech	3. Finanzierungsrunde	u.a. Edmond de Rothschild Group, Gimv NV, VI Partners	37,4 Mio. CHF
13 Portfoliobeteiligungen der Karolinska Development	Life Sciences	Secondary Deal	Veräußernder Investor: Karolinska Development AB, Erwerbender Investor: u.a. Rosetta Capital Limited, b-to-v Partners	ca. 30 Mio. EUR
Netbiscuits GmbH	Software	Wachstumsfinanzierung	Stripes Group, T-Ventures	27 Mio. USD

Quelle: Dealmonitor des VentureCapital Magazins; nur Deals mit Angabe der Beteiligungshöhe >27 Mio. USD; kein Anspruch auf Vollständigkeit

**Venture Investments nach Sektoren, Q1 2013**

Quelle: VC Panel, FHP Private Equity Consultants, nach Anzahl der Beteiligungen

**Internet-Hauptstadt Berlin**

Gerade im Bereich Internet hat es die Bundeshauptstadt geschafft, sich international einen Namen zu machen. Unternehmen wie Soundcloud oder Zalando machen ausländische Investoren bullish auf Start-ups aus der Spree-Metropole. Jüngstes Beispiel dafür ist das Wissenschaftsnetzwerk ResearchGate, das für seine Finanzierungsrunde über 35 Mio. USD neben Tenaya Capital, Dragoner Investment Group und Thrive Capital auch Microsoft-Gründer Bill Gates gewinnen konnte. Und auch die deutschen Investoren sind nach wie vor heiß auf Jungunternehmen aus dem Internetsektor: Laut FHP lag die Branche sowohl bei der Anzahl der Investments (22) als auch beim eingesammelten Kapital (18 Mio. EUR) im ersten Quartal 2013 auf Platz zwei. Spannend zu sehen wird sein, wie sich äußere Umstände wie beispielsweise der schleppende Ausbau des LTE-Netzes oder die geplante Surf-Tempobremse der Deutschen Telekom auf Start-ups aus den Bereichen Mobile und Internet auswirken. Zwar hatte die Telekom bereits angekündigt, dass gewerbliche Seiten von der Drosselung ausgenommen sein werden, trotzdem kritisierte der Bundesverband Deutsche Startups die Pläne heftig.

**Software und Cleantech weiterhin gefragt**

Dass auch das Thema Software und IT interessante Investmentmöglichkeiten bietet, bewiesen im letzten Jahr sowohl die Finanzierungsrunde von Netbiscuits, die bei der Stripes Group und dem Altinvestor TVentures 27 Mio. USD einsammeln konnten, als auch der Exit von Sysgo an das französische Rüstungsunternehmen Thales. Zwar bewegten sich die meisten Software- und IT-Investments 2012 im einstelligen Millionenbereich, doch wiesen die Teilnehmer des FHP VC-Panels für das erste Quartal 2013 insgesamt 23 Beteiligungen in dieser Branche aus – Platz eins im Sektorenvergleich. Insbesondere die Bereiche Software as a Service und Big Data gepaart mit der Tatsache, dass ein Großteil der Unternehmen im B2B-Segment aktiv ist, überzeugen

# Venture Capital für Berliner Start-ups



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 Zukunftsbranchen**

Wir finanzieren die Entwicklung und Markteinführung innovativer Produkte oder Dienstleistungen sowie Geschäftskonzepte für Technologieunternehmen und Unternehmen der 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](http://www.ibb-bet.de)

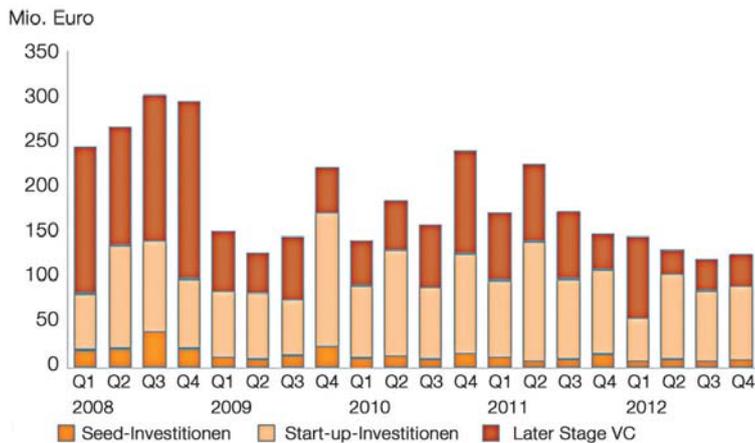
● ● ● **IBB**  
 ● ● ● **Beteiligungsgesellschaft**  
 Ein Unternehmen der IBB

**Ausgewählte Portfoliounternehmen:**

Der VC Fonds Technologie Berlin und der VC Fonds Kreativwirtschaft 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.



## Venture Capital-Investitionen in Deutschland seit 2008



Quelle: BVK

die Kapitalgeber. Und auch beim Thema Cleantech herrscht bei den Venture Capital-Gesellschaften Zuversicht. In den ersten drei Monaten des Jahres 2012 sammelten laut FHP Start-ups aus diesem Bereich 36 Mio. EUR bei deutschen Investoren ein, das größte Volumen im Branchenvergleich. Trotz ungünstiger äußerer Umstände wie der Streichung von Subventionen durch die Politik und der dadurch eher schleppenden Energiewende scheint Cleantech in der Bevölkerung angekommen. Ein Beleg dafür ist auch, dass das erste Crowdfunding, das die magische Marke von 1 Mio. EUR erreichte, mit AoTerra aus diesem Bereich kommt.

### Alternative Finanzierungsquellen

Die deutsche Tech-Industrie kann sich in der Zwischenzeit auf eine äußerst vitale Seed-Finanzierungsbranche stützen. Neben Family Offices sind insbesondere die Business Angels zu einer festen Größe im Bereich der Frühphaseninvestments aufgestiegen. Öffentliche Förderprogramme wie der im Mai gestartete Investitionszuschuss Wagniskapital oder der European Angels Fund tragen dazu bei, dass eine zunehmende Zahl von vermögenden Privatpersonen sich an Start-ups beteiligt. Für die Gründer bietet diese Form der Kapitalbeschaffung – neben dem offensichtlichen Mehrwert der gestiegenen Liquidität – den Vorteil, dass sich Business Angels, meist selbst erfahrene Entrepreneur, aktiv in das Unternehmen einbringen und so zur Vermeidung von Stolpersteinen beitragen. Daneben hat sich in den vergangenen zwölf Monaten Crowdfunding als weitere Kapitalquelle für deutsche Start-ups positioniert. Durch die Vergabe von partiarischen Darlehen ermöglichen die Anbieter Finanzierungsrunden oberhalb von 100.000 EUR, was dazu führt, dass einzelne Unternehmen sogar bereits zwei Runden über diesen Weg bestritten haben. Inwieweit Schwarmfinanzierungen im Millionenbereich, wie kürzlich erstmals gesehen, die Regel werden und wie einfach oder kompliziert sich Anschlussinvestments durch Venture Capital-Gesellschaften realisieren lassen, bleibt jedoch abzuwarten.

### Corporates entdecken die Start-ups

Eine weitere positive Entwicklung zeichnet sich in jüngster Zeit im Bereich Corporate Venture Capital (CVC) ab: Branchenübergreifend starten Großkonzerne eigene Beteiligungsaktivitäten.

Neben den bekannten Playern wie Holtzbrinck, Tengelmann oder der Telekom gründen auch Unternehmen wie beispielsweise Bilfinger Berger oder E.on (wieder) eigene Venture Capital-Einheiten. Doch nicht nur eigene CVC-Aktivitäten werden von den Konzernen vorangetrieben, auch Investments in Beteiligungsfonds nehmen zu. So konnte beispielsweise der High-Tech Gründerfonds II 17 Corporates als LPs gewinnen. Zum Vergleich: Der High-Tech Gründerfonds I hatte nur sechs Konzerne auf der LP-Seite. Ebenfalls große Resonanz fand Capnamic Ventures. Der Anfang 2012 gestartete Multi Corporate-Fonds konnte – wohl auch aufgrund seines Investmentfokus – eine Reihe von Medienunternehmen, darunter Universal Music, die Rheinische Post und die Mediengruppe Oberfranken, überzeugen. Die Keimzelle der Beteiligungsgesellschaft lag in DuMont Ventures, dem CVC-Arm der Mediengruppe M. DuMont Schauberg.

### Start-ups aus dem Brutkasten

Neben CVC-Aktivitäten sind bei Konzernen auch Inkubatoren und Accelerator-Programme en vogue. Auch hier lässt sich das Interesse nicht auf einzelne Branchen eingrenzen, sondern reicht von Telekommunikationskonzernen wie Telefónica mit Wayra oder der Deutschen Telekom mit hub:raum über Medienhäuser wie Axel Springer mit Axel Springer Plug & Play und ProSiebenSat.1 mit dem ProSiebenSat.1 Accelerator bis hin zu Software-Unternehmen wie Microsoft mit BizSpark. Daneben starten auch zunehmend Companies, die selbst vor einigen Jahren noch Start-ups waren, Firmenbrutkästen, beispielsweise das YouIsNow-Programm von Scout24 oder der M Cube Inkubator von Check 24. Inkubatoren und Acceleratoren setzen besonders in der sehr frühen Phase der Unternehmensgründung an und fördern die Start-ups zwar mit vergleichsweise kleinen Ticketgrößen, dafür aber mit hohem operativen Know-how. Daneben können sich Tech-Gründer auf deutschlandweit 156 Innovations-, Technologie- und Gründerzentren stützen. Dass das Thema Start-up-Förderung auch in der Politik angekommen ist, belegt unter anderem der German Silicon Valley Accelerator, im Zuge dessen deutsche Jungunternehmer für drei Monate nach San Francisco reisen, um dort Kontakte zu Investoren und Geschäftspartnern zu knüpfen.

### Fazit

Deutschland bietet Tech-Gründern nach wie vor eine gute Ausgangsposition. Neben exzellenten Universitäten, der höchsten Einwohnerzahl der EU (auch wenn es nach der letzten Volkszählung 1,5 Millionen weniger geworden sind) und stabilen gesellschaftlichen wie politischen Rahmenbedingungen gibt es in der Bundesrepublik im Vergleich zu anderen europäischen Staaten eine lebendige Beteiligungsbranche. Und auch wenn Ticketgrößen und Dealflow deutlich hinter dem großen Vorbild Silicon Valley zurückbleiben, so hat die deutsche Tech-Szene in der jüngeren Vergangenheit wiederholt bewiesen, dass sie ausländisches Kapital anzuziehen vermag und fähig ist, echte Global Player hervorzubringen.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de



# Vor jedem Investment empfiehlt es sich, in den Exit zu investieren.

Digitale Medien bieten zahlreiche Chancen, Geld zu verdienen oder zu verbrennen. Investieren Sie daher von Anfang an in Rechtssicherheit – über den gesamten Lebenszyklus Ihrer Transaktion hinweg, vom Seed Investment bis zum Exit.

Neben der Expertise von über 60 Transaktionen im Jahr, Rang 3 im JUVE-Ranking (Venture Capital) und der Auszeichnung „JUVE-Kanzlei des Jahres 2012 für Medien und IT“ profitieren Sie dabei von der Kraft unserer Ideen: **„Imaginative Thinking“** ist unser Versprechen an die Mandanten, das den entscheidenden Unterschied macht.

Mehr über uns, unsere Kompetenz und Branchenkenntnis erfahren Sie im Netz auf [osborneclarke.de](http://osborneclarke.de) oder persönlich vom Partner Nicolas Gabrysch. Finden Sie heraus, was **„Imaginative Thinking“** für Sie bedeuten kann. Oder für Ihr Investment.



Konstantin Ewald  
Partner, Rechtsanwalt

Nicolas Gabrysch  
Partner, Rechtsanwalt  
T +49 (0) 221 5108 4178  
E [specialists@osborneclarke.de](mailto:specialists@osborneclarke.de)

**Step by Step-Finanzierung**

# Die richtige Boxenstopp-Strategie im Rennen um Rendite

Die Finanzierung von jungen Technologieunternehmen erfolgt in der Regel in aufeinanderfolgenden Finanzierungsrunden step by step. Im derzeitigen Käufermarkt mit moderaten Einstiegsbewertungen ergibt dies aus Gründerperspektive Sinn. Die „Schrittweite“ der einzelnen Finanzierungsrunden wird vom Rendite- und Risikokalkül der Stakeholder bestimmt. Dabei sind die Interessen von Gründern und Investoren naturgemäß nicht deckungsgleich, weshalb beide Perspektiven differenziert betrachtet werden müssen.

Die Thematik sei anhand der Analogie eines „Rennens um Rendite“ beleuchtet: Als Rennwagen treten Start-ups gegeneinander an, die eine Strecke von Start (Gründung) bis Ziel (Exit, Unternehmensverkauf) zurücklegen müssen, mit vorgegebener Treibstoffmenge (Kapitalvolumen), die sie verteilt über mehrere Boxenstopps (Finanzierungsrunden) tanken können. Die Unternehmenswerte sind jeweils bei Start und Exit einheitlich. Mit welcher Boxenstopp-Taktik erzielen die Gründer die beste Rendite auf ihre Anteile?

**Die Gründerperspektive**

Das Rendite-Rechenmodell für ein Start-Ziel-Rennen ohne Boxenstopp leitet sich grob vereinfacht wie folgt ab: Deckt das Start-up seinen gesamten Kapitalbedarf V in einer einzigen anfänglichen Finanzierungsrunde auf Basis einer Bewertung U<sub>0</sub> (vor Kapitalzufuhr, pre-money), so verwässert sich dabei der Gründeranteil um den Faktor:

$$\frac{\text{pre-money-Unternehmenswert}}{\text{post-money-Unternehmenswert}} = \frac{U_0}{(U_0 + V)}$$

Bei einer Unternehmensbewertung U<sub>exit</sub> bei Verkauf erzielt der Gründer also ein Vielfaches (Multiple) auf seinen Einstand in Höhe von:

$$\frac{U_0}{(U_0 + V)} \cdot \frac{U_{\text{exit}}}{U_0} = \frac{U_{\text{exit}}}{(U_0 + V)}$$

Fährt das Start-up sein Rennen mit Boxenstopps, d.h. teilt der Gründer bei konstanter Einstands- und Exit-Bewertung den Kapitalbedarf auf einzelne Tranchen auf, so erhöht sich in der Regel das für den Gründer erzielbare Multiple. Dies liegt darin begründet, dass er seine Verwässerung durch kleinere Finanzierungsrunden begrenzt und andere Investoren entsprechend später an der Wertentwicklung des Unternehmens teilhaben lässt. Mit jeder Wertsteigerung, die das Unternehmen von Finanzierungsrunde zu -runde erreicht, steigt der Wert der Gründeranteile, wie folgende vereinfachte Herleitung zeigt:

**Herleitung: Renditeentwicklung in Step by Step-Finanzierungen**

Über eine Serie von Finanzierungen i = 1 ... n lässt sich die Wertsteigerung M<sub>k</sub> (Multiple) für die Gründeranteile berechnen aus dem Produkt der jeweils erzielten „Nettowertsteigerungen“ α<sub>i</sub>:

$$M_k = \alpha_{k+1} \cdot \alpha_{k+2} \dots \alpha_n \cdot \left( \frac{U_{\text{exit}} - LP}{U_n} \right)$$

mit α<sub>i</sub> =  $\frac{\text{pre-money-Unternehmenswert in Runde } i}{\text{post-money-Unternehmenswert in Runde } (i-1)} = \frac{U_i - V_i}{U_{i-1}}$

- mit U<sub>i</sub> = post-money-Unternehmenswert in Runde i
- V<sub>i</sub> = Kapitalzufuhr in Runde i
- U<sub>exit</sub> = Exit-Erlös
- LP = Liquidationspräferenz, i.e. das investierte Kapital zuzüglich Aufschlag

**Zahlenbeispiel**

Ein Start-up benötigt 10 Mio. EUR, um einen Verkaufswert U<sub>exit</sub> von 40 Mio. EUR zu erreichen. Die Investoren beanspruchen vom Exit-Erlös eine einfache Liquidationspräferenz (LP = 10 Mio. EUR). Welche Multiples erzielen die Gründeranteile in verschiedenen Step by Step-Finanzierungen?

Finanzierungsrunden	1	2	3
U <sub>i</sub> und V <sub>i</sub> in Mio. EUR	U <sub>1</sub> =15 V <sub>1</sub> =10	U <sub>2</sub> =10 V <sub>2</sub> =5 U <sub>2</sub> =20 V <sub>2</sub> =5	U <sub>3</sub> =7 V <sub>3</sub> =2 U <sub>3</sub> =15 V <sub>3</sub> =3 U <sub>3</sub> =25 V <sub>3</sub> =5
α <sub>i</sub>		α <sub>2</sub> =15/10=1,5	α <sub>3</sub> =12/7=1,71 α <sub>3</sub> =20/15=1,33
(U <sub>exit</sub> - LP)/U <sub>n</sub>	30/15=2	30/20=1,5	30/25=1,2
M <sub>k</sub>	2	1,5 · 1,5=2,25	1,71·1,33·1,2=2,73

Durch Step by Step-Finanzierung erhöht sich das Multiple für die Gründer von 2 auf 2,73 (+ 36%). Bezogen auf die in diesem Beispiel konstante Einstiegsbewertung (U<sub>1</sub> - V<sub>1</sub> = 5 Mio. EUR) entspricht das einem Wertgewinn von 3,65 Mio. EUR für die Gründer.



### Ziel: Kapitaleffizientes Wachstum

Die praktische Optimierungsaufgabe für die Gründer lautet also „kapitaleffizientes Wachstum“, d.h. mit knapp bemessenen Kapitalisierungsschritten optimal wertsteigernde Investments zu schaffen. Hohe Reserven in die einzelnen Finanzierungsrunden einzubauen und deutlich mehr Kapital einzusammeln, als das Unternehmen von Meilenstein zu Meilenstein benötigt, ist kontraproduktiv für die Rendite der Gründeranteile.

Die Minimalisierungsstrategie bezüglich der Finanzierungsschritte hat ihren Trade-off im steigenden Risiko, das in dem Abschluss der jeweiligen Anschlussfinanzierungen liegt. Gerade im derzeitigen Käufermarktumfeld des Venture Capital-Marktes ist der Transaktionsaufwand für den Abschluss von Finanzierungsrunden enorm und bei zu kleinen Finanzierungsschritten das Risiko entsprechend groß, nicht die gewünschten Bewertungen einholen zu können. Im Worst Case wird dann eine sogenannte Down Round realisiert ( $\alpha_1 < 1$  in obiger Herleitung), bei der das Unternehmen effektiv abgewertet wird. Down Rounds verwässern die Anteile der Gründer und Altgesellschafter überproportional mit entsprechend negativer Wirkung auf deren Rendite. Auch eine Anschlussfinanzierung ohne effektiven Wertzugewinn (sogenannte Flat Round mit  $\alpha_1 = 1$ ) ist kontraproduktiv für eine hohe Zielrendite aus Gründersicht.

ANZEIGE

## Welcome to REPORTING.VC

Your easy and advanced Venture Capital relationship tool.

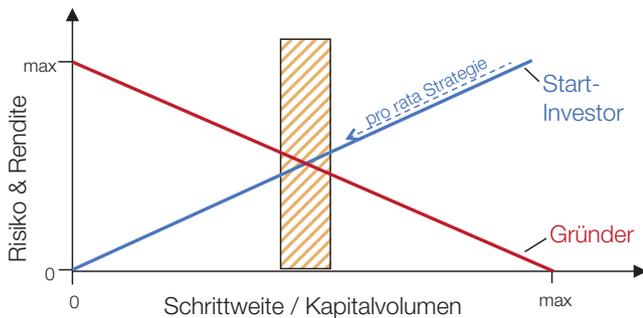


- IFRS
- AIFM
- FIRST-VC
- REPORTING.VC

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

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

**Risiko-Rendite-Profil abhängig von der Schrittweite in Step by Step-Finanzierungen**



Quelle: SIB Innovations- und Beteiligungsgesellschaft mbH

**Die Investorenperspektive**

Im Umkehrschluss sollte der Investor aus reiner Renditeperspektive bestrebt sein, möglichst viel von seinem Investitionsbudget in der frühen Investitionsphase zu investieren. Hierdurch kann er optimal an allen künftigen Wertsteigerungen des Unternehmens partizipieren. Anders als für die Gründer sind daher für den Investor relativ kapitalintensive Finanzierungsrunden mit größerer Schrittweite attraktiv, die ihm jeweils die Chance auf den Erwerb eines maximalen Unternehmensanteils bieten. Erst wenn er ausinvestiert ist, wechselt der Investor auf die Verkäuferseite und profitiert fortan wie die Gründer eher von kleineren Finanzierungsrunden. Die anfängliche Maximalisierungsstrategie der Käuferseite hat auch einen Trade-off im steigenden Risiko: Zwei Argumente sprechen nämlich für den Investor dafür, nicht sein gesamtes Budget bereits in der Startphase des Unternehmens zu allokalieren und „sein Pulver für spätere Runden trocken zu halten“: 1) die Möglichkeit, durch Teilhabe in den späteren Finanzierungsrunden die Konditionen mitzugestalten und sich entsprechende Mitbestimmungsrechte zu sichern und 2) das Risiko von „Down Rounds“ auszugleichen, d.h. von Finanzierungsrunden, die keine Nettowertsteigerung erreichen.

**Pro-rata-Strategie**

Viele Investoren wählen daher – soweit es ihr Budget zulässt – eine Pro-rata-Strategie. Hierbei investiert ein Investor in den jeweiligen Runden im konstanten Verhältnis (pro rata) zu den anderen Investoren, um seinen Unternehmensanteil konstant zu halten. Für diese Absicherungsstrategie nimmt der Investor die mit steigendem Unternehmenswert sinkenden Einzelrenditen bei seinen späteren Investitionstranchen in Kauf. Dieses Verhalten erinnert an einen Aktienkäufer, der einen Sparplan gegenüber der Einmalanlage vorzieht, um mit einem sukzessiven Aktienkauf das Risiko zu verringern, zu einem falschen Zeitpunkt zu investieren (Cost Average-Effekt). Wie diese Pro-rata-Strategie die Rendite beschneidet, lässt sich wie folgt grob herleiten:

Unter der Annahme, dass ein Investor eine Anteilsquote  $r$  am Unternehmen mit der Startbewertung  $U_0$  stabil hält durch eine

konstante Beteiligungsquote  $r$  an den Tranchen der Kapitalzufuhr (Gesamtvolumen  $V$ ) und er schließlich die Quote  $r$  am Exit-Erlös  $U_{\text{exit}}$  erhält, leitet sich für sein Renditemultiple ab:

$$M = \frac{r U_{\text{exit}}}{r U_0 + r V} = \frac{U_{\text{exit}}}{U_0 + V}$$

Dies entspricht der Rendite für ein Start-Ziel-Rennen ohne Boxenstopps und liegt damit klar unterhalb der Einzelrendite, die mit einer Beteiligung an der Starttranche einer Step by Step-Finanzierung erreicht werden kann – vorausgesetzt, dass bis zum Exit keine Down Rounds stattfinden (vgl. auch Zahlenbeispiel in der Herleitung).

**Schlussfolgerungen**

In den vorstehenden Betrachtungen über eine optimale Schrittweite in Step by Step-Finanzierungen wurden einige renditebestimmende Kerngrößen (Start- und Exit-Bewertung des Unternehmens, Kapitalbedarf) als gegeben angenommen. Diese vereinfachende Annahme sei hier dadurch gerechtfertigt, dass diese Größen durch das Geschäftsmodell und durch die harte Realität des deutschen Venture Capital-Marktes determiniert und in der Praxis nur sehr begrenzt skalierbar sind. Bei den gegebenen Kapitalmarkt-Restriktionen in den erzielbaren Unternehmenswerten gewinnt daher die Schrittabfolge der Finanzierungsrunden eine besondere Bedeutung.

Wenn die reine Renditemaximierung im Vordergrund steht, dann sind aus Gründersicht eher kleinvolumige Finanzierungsrunden mit kleiner Schrittweite, aus Investoren- bzw. Käufersicht jedoch jeweils größere Runden mit größerer Reichweite vorteilhaft. Denn für beide gilt es, möglichst hohe Anteile in der renditestarken Startphase zu halten bzw. zu erwerben. Risikoabwägungen limitieren jeweils diese Strategien: Mit kleinen Finanzierungsschritten riskieren die Gründer erhöhten Transaktionsaufwand und sensibles Timing, großvolumige Finanzierungsrunden bergen aus Sicht des beteiligten Investors das Risiko, sich schnell zu verausgaben und in späteren Runden die Kontrolle zu verlieren. Bei richtiger Planung der Finanzierungsschritte profitieren schließlich Gründer und Seed-Investoren von einer Step by Step-Finanzierung, bei der das eingeworbene Kapital effizient und nachhaltig in Unternehmenswert transformiert wird.

**Dr. Gregor Kampwerth**

ist Geschäftsführer der SIB Innovations- und Beteiligungsgesellschaft mbH mit Sitz in Dresden. In der SIB ist das Beteiligungsgeschäft der Ostsächsischen Sparkasse Dresden gebündelt.



2013

VentureCapital  
Magazin

Jahrespartner



**Technologiefinanzierung mit Private Equity und Börse**

# Right Price, Right Team, Right Story

Für viele Technologieunternehmen stellen sich strategische Fragen rund um die geeignete Finanzierung von Innovation und Wachstum: Was ist zukünftig der richtige Finanzierungsmix zwischen Fremd- und Eigenkapital? Welche Kapitalquellen stehen auch nachhaltig zur Verfügung? Welche Vorteile bieten Venture Capital bzw. Private Equity oder der Kapitalmarkt? Passen diese Finanzierungsquellen zum Unternehmen und wie bereitet man sich auf diesen Schritt vor?

Im Gegensatz zu strategischen Investoren, die hauptsächlich an der Technologie und dem Kundenstamm des zu finanzierenden Unternehmens interessiert sind, interessieren sich Beteiligungsinvestoren in erster Linie dafür, Wertsteigerungspotenziale, gemessen am Unternehmenswert, zu heben. Wichtig ist dabei, dass es sich bei beiden Finanzierungsoptionen um Eigenkapitalfinanzierung auf Zeit handelt. Während dieses temporären Engagements ist das gesamte Handeln auf Wachstum ausgerichtet. Die seit 2005 von Ernst & Young durchgeführte Private Equity Exit-Studie „How do private equity investors create value? A study of European exits“ belegt dies anschaulich. Wachstumsstrategien in Kombination mit Effizienz- und Produktivitätssteigerungen waren mit Abstand die erfolgreichsten Strategien zur Unternehmenswertsteigerung. Der „Level of Outperformance“ der beteiligungskapitalgestützten Unternehmen liegt laut dieser Studie um das 3,6-Fache höher als bei börsennotierten Unternehmen. Die Möglichkeiten für Technologieunternehmen, durch Venture Capital- oder Private Equity-Kapitalgeber den entscheidenden Sprung nach vorne zu machen, sind immens. Gerade bei Technologieunternehmen, die sich auf einem Wachstumspfad befinden, kommt es aber nicht nur auf die Finanzierung selbst an, sondern auch auf die Bereitstellung fundierten betriebswirtschaftlichen Wissens und auf langjährige Erfahrung in der strategischen Weiterentwicklung von Unternehmen.

**Strategische, operative und finanzielle Planung**

Was aber muss ein Technologieunternehmen liefern, um Beteiligungskapitalgeber für ein Investment zu interessieren? Essenziell ist die Beschreibung der Technologie, eine Analyse des Marktes und der Marktnachfrage sowie ein integrierter Businessplan (strategisch/operativ/finanziell). Die strategische Analyse hinterfragt: Wo steht das Unternehmen zurzeit, wo will es hin und welche Maßnahmen werden ergriffen, um diese Ziele zu verwirklichen? Auf operativer Ebene muss geklärt werden, welche konkreten Einzelmaßnahmen notwendig sind, um die strategischen Ziele operativ umzusetzen (u.a. Investitions-, Personal-, Marketing-, Vertriebs-, Einkaufs-, Produktions- und R&D-Plan). Der strategische wie der operative Plan müssen in ein Finanzmodell (inkl. Gewinn- und Verlust-Rechnung, Bilanz und Cashflow-Planung) gegossen werden. Auf der Grundlage dieser vorbereitenden Unterlagen kann das Unternehmen an potenzielle Investoren herantreten, um eine strategische Partnerschaft zu diskutieren. Die Investoren können aufgrund des oben beschriebenen Erfahrungsschatzes unterstützen, die Konzepte zu verfeinern und „wasserdicht“ zu machen.

**Börsen weltweit setzen auf Technologieunternehmen**

Seit über drei Jahren zählen Börsengänge aus dem Bereich Technologie zu den Top-5-Sektoren weltweit. Und der Appetit von Investoren auf IPOs aus dem Technologiesektor bleibt nach einer jüngsten Befragung von internationalen institutionellen Investoren im Rahmen der Ernst & Young Investor Survey 2013 erhalten. Viele Börsenkandidaten wurden über Venture Capital und Private Equity finanziert und fanden über die Börse eine valide Exit-Option. Das Phasenmodell und der Transmissionsriemen Venture Capital – Private Equity – IPO scheint zumindest global intakt. Denn über 12% aller Portfoliounternehmen finden über den Exit den Weg an die Börse. Im ersten Quartal 2013 waren acht Transaktionen der

**Entwicklungsphasen und Finanzierung eines Technologieunternehmens**

	Gründungsphase			Expansionsphase		
	Technologieentwicklung Marktanalyse	Technologieerprobung Unternehmensgründung	Serienproduktion Beginn der Markteinführung	Marktexpansion Technologieverbesserung Professionelle Unternehmensorganisation	Internationalisierung Akquisition	IPO-Vorbereitung Corporate Governance
Eigenkapital	Privatvermögen, Business Angel staatliche Förderung		Venture Capital	Venture Capital + Private Equity		
Hybridkapital	Venture Capital			Venture Capital + Private Equity		
Fremdkapital	Staatliche Förderkredite oder staatliche Bürgschaften		Begrenztes Banken- Fremdkapital	Erweitertes externes Banken-Fremdkapital		Bond Offering

Quelle: Ernst & Young Transaction Advisory Services, D-A-CH, Private Equity 2013



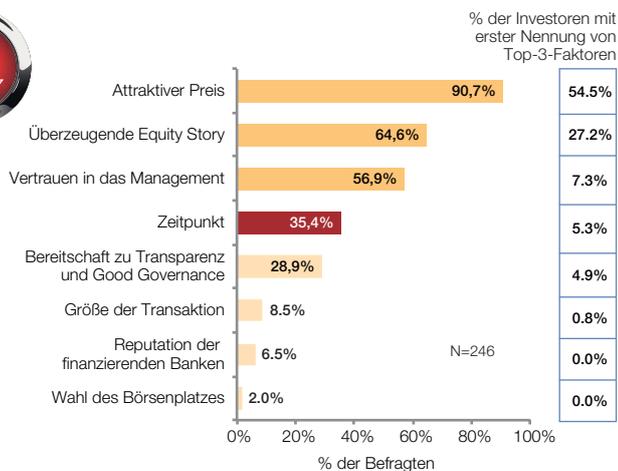
## Weltweite IPOs

	2010	2011	2012
Zahl der Deals	1.393 (+141%)	1.225 (-12%)	873 (-32%)
eingesammeltes Kapital in USD	284,6 Mrd. (+153%)	169,9 Mrd. (-40%)	128,6 Mrd. (-24%)
Durchschnittliches Dealvolumen in USD	204,8 Mio.	138,7 Mio.	153,6 Mio.
Private Equity-backed IPOs	155 Deals; 35 Mrd. USD	119 Deals; 38,3 Mrd. USD	107 Deals; 19,4 Mrd. USD
Venture Capita-backed IPOs	129 Deals; 13,7 Mrd. USD	142 Deals; 17,3 Mrd. USD	92 Deals; 23,2 Mrd. USD
Top fünf-Branchen (nach Anzahl der Deals)	Materialien (307) Industrie (236) Technologien (180) Konsumgüter (113) Energie (94)	Materialien (268) Industrie (268) Technologien (199) Konsumgüter (124) Energie (110)	Materialien (140) Industrie (125) Technologien (122) Energie (69) Konsumgüter (58)
Top fünf-Branchen (nach eingesammeltem Kapital in USD)	Finanzbranche (80 Mrd.) Industrie (57,6 Mrd.) Materialien (38,5 Mrd.) Energie (23,2 Mrd.) Technologie (20,7 Mrd.)	Materialien (29,2 Mrd.) Industrie (26,4 Mrd.) Energie (21,3 Mrd.) Finanzbranche (15,9 Mrd.) Technologie (12,4 Mrd.)	Technologie (23,5 Mrd.) Finanzbranche (19,4 Mrd.) Industrie (19 Mrd.) Energie (13,1 Mrd.) Materialien (12,4 Mrd.)

Source: Dealogic, Thomson Financial, Ernst & Young

größten 20 IPOs VC/PE-finanziert, im historischen Durchschnitt sind es über 20% der IPOs insgesamt. Investoren haben gute Erfahrungen mit Börsengängen von Unternehmen aus Beteiligungsportfolios gemacht. So zeigen Studien, dass besonders Börsengänge von Portfoliounternehmen mit Emissionsvolumina über 100 Mio. EUR in den Hauptsegmenten der Börsen andere Börsengänge in der Kursperformance schlagen.

### Die wichtigsten Erfolgsfaktoren beim Börsengang



Quelle: Ernst & Young, Investor Survey 2013

### Erfolgsfaktoren für das IPO

Doch was sind die Anforderungen an IPO-Kandidaten aus dem Technologiesektor? Aus Investorensicht sind das heute primär natürlich ein attraktiver Preis zum Börsengang, Expertise des Managementteams und eine attraktive Unternehmensstrategie – die sogenannte Equity Story mit Wachstumspotenzial. Auf der Seite der Transaktionsstruktur sind ein hoher Streubesitz, der sogenannte Free Float, und eine Notiz im Hauptsegment der jeweiligen Börse gewünscht. Kommt es zu einem Börsengang im Ausland, wollen Investoren die konkreten Gründe wissen, fordern Managementpräsenz am Listing-Ort ein und erwarten gute Corporate Governance nach internationalen Standards. Im Hinblick auf das Emissionsvolumen werden von Bankenseite

mind. 50 Mio. EUR, eher 100 Mio. EUR erwartet. Hier gilt die Regel: je größer, desto besser. Denn mit entsprechendem Bewertungsniveau hat man die Chance, in Auswahlindizes wie TecDAX oder NASDAQ 100 aufgenommen zu werden. Man erreicht damit auch zusätzliche Investorengruppen und sichert Coverage von Analysten. Was Investoren voraussetzen, ist die Kapitalmarktfitness des Technologieunternehmens. D.h., es sind intern alle Prozesse und Strukturen vorzubereiten sowie neue Funktionen an Bord zu holen, die der Kapitalmarktregelbetrieb erfordert. Dies gehen viele Unternehmen frühzeitig durch ein ganzheitliches, sogenanntes IPO Readiness Assessment an und erfahren dadurch, welche Lücken in einem Zeitplan auf dem Weg an die Börse zu schließen sind.

### Fazit:

Ob Beteiligungsinvestor oder die Finanzierung bzw. der Exit über die Börse – Technologieunternehmen bleiben ein attraktives Investment. Entscheidend für Investoren ist die Trias aus Right Price, Right Team, Right Story und natürlich die gute interne Vorbereitung auf die Finanzierungs- oder Exit-Optionen.

### Stefan Ostheim

ist Partner bei Ernst & Young. Er leitet den Private Equity-Bereich der Transaction Advisory Services für Deutschland, Schweiz und Österreich und arbeitet mit Venture Capital- und Private Equity-Kunden auf Buyside und Sellside in Due Dilligence-Projekten zusammen.



### Dr. Martin Steinbach

Executive Director, Head of IPO and Listing Services bei Ernst & Young, hat seine Schwerpunkte in der Beratung und Vorbereitung von Unternehmen auf dem Weg an die Börse und für die Zeit danach.



**Deutsche Innovationskraft liegt in der Anwendung hochwertiger Technik**

# Mehr Mut bei der Finanzierung von Hightech-Innovationen

Das deutsche Innovationssystem ist auf die Weiterentwicklung und Anwendung bekannter hochwertiger Technologien ausgerichtet. Mehr als die Hälfte der Forschungs- und Entwicklungsausgaben deutscher Unternehmen fließt in die Weiterentwicklung hochwertiger Technik, etwa im Automobilsektor oder im Maschinenbau. Das ist deutlich mehr als in allen anderen OECD-Ländern. Die Konzentration auf hochwertige Technik war bisher sehr erfolgreich, sie birgt aber auch Risiken. Die weltweite Konkurrenz sammelt in hohem Tempo technologisches Wissen und ist immer besser in der Lage, dieses auch selbstständig weiterzuentwickeln. Eine Differenzierung der Innovationsaktivitäten in Deutschland ist daher sinnvoll.

**D**ie Unternehmen leisten mit Abstand den wichtigsten Beitrag zum deutschen Innovationssystem – sie tätigen rund 70% der Forschungs- und Entwicklungsausgaben in Deutschland. Der Großteil dieser Ausgaben wird von etablierten Unternehmen getätigt. Dennoch kommt innovativen Unternehmensgründungen, also Start-ups, eine besondere Rolle im technischen Fortschritt zu. Ihre Produkte gehen oft weiter als Marktneuheiten etablierter Unternehmen.

**Finanzierungsorgen erschweren Hightech-Gründungen**

Leider sinkt die Zahl der Unternehmensgründungen in der Spitzentechnik seit Jahren. Sie hat sich nahezu halbiert, von knapp 750 im Jahr 1995 auf derzeit rund 400. Dabei mangelt es nicht an innovativen Ideen – die Innovationskraft (oft junger) kreativer Unternehmerinnen und Unternehmer ist ungebrochen. Dennoch brachten 2011 nur noch 15% der Hightech-Gründungen Marktneuheiten mit an den Start. Eine Reihe von Hindernissen erschwert den Weg von der Idee zur Marktreife. An erster Stelle steht die Finanzierung. Der Erfolg von Innovationsaktivitäten ist häufig nicht abschätzbar, ihr Risiko entsprechend nicht oder nur schwer zu kalkulieren. Für Kreditinstitute ist die Finanzierung innovativer Unternehmen daher schwierig. Deshalb leiden junge Hightechunternehmen häufiger als andere Unternehmen unter Finanzierungsorgen – unabhängig von ihrer individuellen Wirtschaftslage. Die Alternative heißt Risikokapital.

**Schwierige Exits und Fehlanreize**

Im Frühphasensegment des Risikokapitalmarktes klafft jedoch eine Angebotslücke. Immer mehr Beteiligungskapitalgesell-

schaften ziehen sich aus der Frühphase zurück. Die verbleibenden Gesellschaften tun sich immer schwerer damit, private Investoren für ihre Fonds zu gewinnen. Der Hauptgrund: Viele Fonds haben die Renditeerwartungen der Investoren nicht erfüllen können. Ein Grund dafür ist, dass sich seit dem Ende des New Economy Booms erfolgreiche Exits aus den Portfoliounternehmen schwieriger gestalten. Aber auch mögliche Fehlanreize, die durch die gängige Vergütungsstruktur gesetzt werden, könnten zum Problem fehlender privater Investoren beigetragen haben.

**Finanzierungshemmnisse abbauen ...**

Die Venture Capital-Industrie könnte ferner in der Akquisition ihrer Deals nachbessern. Nach wie vor bestehen bei vielen jungen Hightechunternehmen Informationsdefizite über den Mehrwert einer Venture Capital-Finanzierung, wie etwa die Unterstützung des Managements durch die Wagniskapitalgeber und deren Netzwerke bei der strategischen Ausrichtung und Markterschließung. Die Unternehmen entscheiden sich aufgrund dieser Informationsdefizite oft gegen Risikokapital. Die VC-Industrie ist daher im eigenen Interesse gefordert, ihre Kundenorientierung zu stärken. Viele erfolgreiche Wachstumsunternehmen aus den USA zeigen, dass aufgeklärte Unternehmer gerne bereit sind, Kontroll- und Aufsichtsrechte für eine optimale Innovationsfinanzierung zu teilen.

**... und noch viel mehr**

Um die Herausforderungen des globalen Technologiewettbewerbs zu meistern, muss Deutschland insgesamt mehr in Innovationen investieren. Wichtig ist aber auch, die Finanzierungs-

**Förderangebote der KfW für Jungunternehmen**

Angebot	Zielgruppe	Volumen
ERP-Startfonds	innovative Technologieunternehmen, bis zehn Jahre nach Gründung	bis 5 Mio. EUR als Co-Investment (Eigenkapital)
ERP-Kapital für Gründung	Natürliche Personen, die ein Unternehmen bzw. eine freiberufliche Existenz gründen oder „Festigungsmaßnahmen“ innerhalb von drei Jahren nach Geschäftsaufnahme tätigen	bis 500.000 EUR (Nachrangdarlehen)
ERP-Gründerkredit StartGeld	Existenzgründer, Freiberufler und kleine Unternehmen bis zu einem Alter von drei Jahren	bis 100.000 EUR (Darlehen)
ERP-Gründerkredit Universell	Existenzgründer, Freiberufler und kleine und mittlere Unternehmen bis zu einem Alter von drei Jahren	bis 10 Mio. EUR (Darlehen)
Beteiligungskapital für Wachstum, Innovation und Nachfolge (WIN)	etablierte kleine und mittlere Unternehmen, die mindestens zehn Jahre am Markt aktiv sind	bis zu 5 Mio. EUR als Co-Investment (Eigenkapital)
ERP-Innovationsprogramm	etablierte Unternehmen zur Neu- und Weiterentwicklung von Produkten und Produktionsverfahren	pro Vorhaben bis zu 5 Mio. EUR (Darlehen, davon bis zu 3 Mio. EUR Nachrangdarlehen)

Quelle: KfW

bedingungen für Unternehmen so zu gestalten, dass sie Anreize haben, ihre Innovationsanstrengungen zu verstärken. Die öffentliche Hand kann hier helfen und sogar einen Teil der angesprochenen Finanzierungslücke schließen, wenn die Anreize stimmen. Sie kann das private Kapital aber nicht ersetzen, um eine möglichst optimale Auswahl der Investitionsprojekte und eine private Risikoübernahme sicherzustellen.

### ERP-Startfonds als wichtige Säule

Die KfW unterstützt innovative Unternehmen daher durch ein breites, auf die individuellen Finanzierungsbedarfe ausgerichtetes Angebot an Förderprogrammen. Eine wichtige Rolle zur Schließung der Angebotslücke in der Frühphasenfinanzierung spielt dabei der ERP-Startfonds. Er steht Beteiligungskapitalgebern als Co-Investor zur Seite, indem er sich in gleicher Höhe und zu gleichen Konditionen an jungen Technologieunternehmen beteiligt. So mobilisiert der ERP-Startfonds über das direkte Eigenengagement hinaus zusätzlich privates Kapital.

### Mehr Schwung im Kreditmarkt

Da Kredite für viele junge Hightech-Unternehmen trotz aller Schwierigkeiten eine wichtige Rolle spielen, sollte sich auch der

Kreditmarkt weiterentwickeln. So kann eine breitere Nutzung immaterieller Vermögenswerte (vor allem Patente) als Kreditsicherheit innovativen Unternehmen zusätzlichen Finanzierungsspielraum verschaffen. Dies setzt voraus, dass zuverlässige Bewertungsverfahren, die auf Vertrauen und Akzeptanz sowohl des Bankensektors als auch der kreditsuchenden Unternehmen stoßen, implementiert werden. Auch bedarf es Märkte, auf denen immaterielle Vermögenswerte flexibel gehandelt werden können. Mit diesen Maßnahmen lässt sich die Gründungstätigkeit im Hightech-Bereich beleben, damit junge Unternehmen ihre Rolle im Innovationssystem spielen können.

### Dr. Jörg Zeuner

ist seit September 2012 Chefvolkswirt der KfW Bankengruppe. Er lehrt an der Universität St. Gallen (HSG) und der Universität Konstanz.



ANZEIGE



# Venture Capital – Baden-Württemberg Netzwerk für Beteiligungskapital

- ✓ Gründerszene vor Ort
- ✓ News
- ✓ Hintergrundinfos
- ✓ Veranstaltungen



Besuchen Sie uns unter:  
[www.vc-bw.de](http://www.vc-bw.de)



**Interview mit Andreas Thümmler, Corporate Finance Partners**

# „Tech-Unternehmen mit Potenzial sind überall in Deutschland zu finden“

Vor 15 Jahren gründete Andreas Thümmler in Frankfurt die Corporate Finance-Boutique Corporate Finance Partners (CFP). Seither hat der Unternehmer mit seinem Team mehr als 200 M&A-Transaktionen abgewickelt, viele davon unter Einbindung von Venture Capital. Über die Technologietrends der letzten 15 Jahre, Potenziale der Zukunft, das aktuelle Preisniveau und die Meilensteine in seiner Unternehmerlaufbahn sprach er mit Mathias Renz, Verlagsleiter des VentureCapital Magazins.

**VC Magazin:** Wie lautet Ihr persönlicher Rückblick auf 15 Jahre Technologiefinanzierung in Deutschland?

**Thümmler:** Die letzten 15 Jahre Technologiefinanzierung in Deutschland waren von sich wiederholenden Überschriften und Megatrends zu den Themen Internet und Mobile geprägt. Anfangs lag das Augenmerk auf Internet Service Providern und dem Aufbau der Infrastruktur, heute spielt sich viel im Bereich E-Commerce und Social Networks ab. Neulich wurde ich gefragt, wo der Weg der Internet- und Technologiebranche hin geht und ob wir schon am Ende dieses Megatrends angekommen seien. Ich erwiderte, dass die Frage so wäre, als hätte man 1940 einen Mitarbeiter der Ford-Automobilindustrie gefragt, wie lange der Automobiltrend noch anhält. Heute sind wir im Jahr 2013, und die Automobilindustrie ist immer noch das Rückgrat der Wirtschaft und Innovation.

**VC Magazin:** In welchen Bereichen des Internets sehen Sie heute die größten Potenziale?

**Thümmler:** McKinsey brachte erst vor ein paar Wochen eine Studie heraus, in der das Mobile Internet unter den Top 10-Trends die Nummer eins belegt, was ich als vollkommen richtig erachte. Internet goes Mobile, das ist der Megatrend. Knowledge Management und Künstliche Intelligenz (KI) sind weitere Gebiete mit Potenzial, was sich allerdings eher im Software-Bereich abspielt.

**VC Magazin:** Wie schätzen Sie das momentane Bewertungsniveau für Internetunternehmen in Deutschland und weltweit ein?

**Thümmler:** Das Bewertungsniveau ist in Ordnung und noch nicht am oberen Ende angelangt. Vorausgesetzt die Zentralbanken hören nicht auf, Geld zu drucken. Was das Makroszenario angeht, wird das noch eine ganze Weile weitergehen. Berlin ist natürlich zurzeit ein Hotspot, wie es München vor einigen Jahren auch war. Das wird sich allerdings auch relativieren. Für Deutschland kann man aber sagen, dass es relativ gleich



**Andreas Thümmler**

ist Gründer und CEO von Corporate Finance Partners. Die Beratungsgesellschaft mit Schwerpunkt auf M&A und Venture Capital hat bis heute über 300 Transaktionen im Technologiesektor begleitet.

---

aufgeteilt ist. Es gibt hervorragende Technologieunternehmen, von Hamburg über das Rhein-Main-Gebiet bis nach München, eigentlich sind sie überall zu finden.

**VC Magazin:** Wie würden Sie das Preisniveau deutscher Internetunternehmen im weltweiten Vergleich einschätzen?

**Thümmler:** Deutsche Unternehmen sind aktuell fair geprice und gemessen am Preisniveau in Amerika eher günstig.

**VC Magazin:** Wer sind aktuell die Käufer deutscher Technologien bzw. woher kommt die größte Nachfrage?

**Thümmler:** Die größte Nachfrage kommt nach wie vor aus dem angloamerikanischen Raum, und hier in erster Linie von strategischen Käufern. Aber auch Private Equity-Firmen, die sich

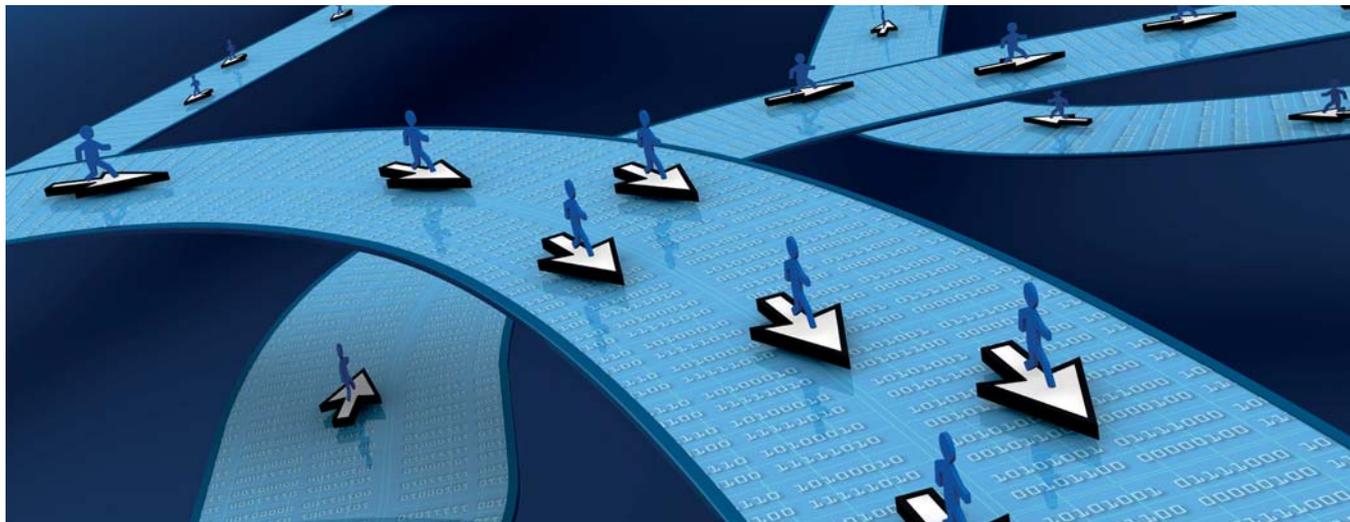


Foto: Panthermedia/Luca de polo

Andreas Thümmler sieht das Ende des Megatrends in der Internet- und Technologiebranche noch längst nicht gekommen. Die Branche kann sich in vielen Richtungen entwickeln.

primär auf den Technologiesektor konzentrieren, sind aktiv auf der Suche. Viele von ihnen konzentrieren sich allerdings auf Secondary Transactions und treten wie strategische Käufer auf. Hinzu kommen lokale Unternehmen, Medienhäuser und Strategen. Erst dann kommen die Exoten: russische Oligarchen, arabische Scheichs und südamerikanische Cowboys.

**VC Magazin:** Welche Rolle kommt der Börse heute zu?

**Thümmler:** Die Börse spielte lange Zeit eine eher untergeordnete Rolle für den Technologiesektor in Deutschland, aber man sollte sie nicht abschreiben und völlig außer Acht lassen. Je nachdem wie sich das Makroszenario entwickelt, könnte die Finanzierung über die Börse wieder interessant werden für deutsche Unternehmen. Der Markt benötigt ein erfolgreiches IPO im Tech-Sektor als Katalysator. Wenn sich die Investoren ausreichend mit Dax-, MDax und TecDax-Unternehmen eingedeckt haben, stoßen sie vielleicht auch wieder auf interessante Perlen oder Turnaround-Kandidaten aus dem Small Cap-Bereich. Hier hat man einen relativ großen Hebel und kann sehr viel Geld verdienen.

**VC Magazin:** Sind Clean Technologies noch ein Trend oder eher ein Auslaufmodell?

**Thümmler:** Hier stellt sich die Frage, ob man über Clean Technologies spricht, welche politisch getrieben sind, oder über die, die von der Wirtschaft entwickelt werden. Politisch getriebene Clean Technologies sehe ich als einen Irrweg. Sie sind steuerlich vergünstigt und nicht kalkulierbar, siehe Fotovoltaik. Positive Entwicklungen sehe ich hingegen in der Automobilindustrie, z.B. bei Elektrofahrzeugen. Man kann einen Tesla in der Nacht an die Steckdose anschließen und am nächsten Tag 500 Kilometer fahren, das sind echte Clean Technologies.

**VC Magazin:** Was würden Sie mit Blick auf die letzten 15 Jahre als den größten Erfolg von CFP werten?

**Thümmler:** In Deutschland waren das sicherlich Deals wie die Akquisition von Jamba durch VeriSign 2004 oder die erfolgrei-

chen Transaktionen mit ZanoX, XING und PrimaCom, aber auch in den frühen Tagen gab es Highlights, z.B. die Akquisition von Nikoma durch Tiscali 2000. Großteils waren das Deals mit Unternehmen, die in der Range von 50 bis 500 Mio. EUR landen und bei denen man sich überlegen muss, ob sie das Zeug zum globalen Weltmarktführer haben oder man nicht lieber einen vernünftigen Exit anstrebt.

**VC Magazin:** Was waren die Meilensteine im Wachstum von CFP?

**Thümmler:** CFP hat sich seit der Gründung 1998 nicht nur national, sondern auch international sehr gut etabliert. 2008 haben wir unseren Fonds venturecapital.de ins Leben gerufen, in den mittlerweile 170 Unternehmer, Business Angels und Family Offices investiert sind. Hier wurde inzwischen ein sehr schönes Portfolio aufgebaut. Aber das Wichtigste ist eigentlich, dass CFP nach 15 Jahren noch immer präsent ist, viele Deals abwickelt, die richtigen Trends aufspürt und vor allem bei den Highlight-Deals als Berater dabei ist. Unsere Kunden konnten und können sich auf uns verlassen, wir bieten immer einen idealen Marktzugang für unsere Netzwerkpartner, sei es beim Networking oder auch formell.

**VC Magazin:** Welches sind die großen Herausforderungen für CFP in der Zukunft?

**Thümmler:** Es ist in einer Organisation wie CFP sehr wichtig, sich stets herauszufordern und eine permanente Innovations- und Verjüngungskultur stattfinden zu lassen. Fakt ist: Wenn man jünger ist, hat man eine größere Affinität zu Technologie als ältere Semester. Deshalb darf man es nicht verpassen, die jungen Leute zu fördern und die erfahrenen Semester in die Manager- bzw. Trainerposition zu bringen. Dies ist für uns der ideale Mix, um auch in Zukunft global erfolgreich aufgestellt zu sein.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Interview.

mathias.renz@vc-magazin.de

## Empfehlungen zur Investorenansprache

# Ein Unternehmen gründen ist nicht schwer, Investoren finden umso mehr

Ein Unternehmensgründer steht am Anfang neben vielen offenen Punkten vor allem vor der Frage: Wie finanziere ich mein Gründungsvorhaben? Bevor man als Gründer mit der Investorensuche beginnt, ist es erforderlich, sich mit den Besonderheiten seiner Branche und den Konsequenzen auseinanderzusetzen, die sich daraus für das Geschäftsmodell und die Finanzplanung ergeben. Wo und wie erreiche ich als Gründer Investoren und wie spreche ich sie dann überzeugend an? Einige Hinweise werden bekannt sein, entscheidend für eine erfolgreiche Investorenansprache ist aber das Zusammenspiel aller einzelner Aspekte.

### Businessplan

Die Basis für die Investorenansprache bilden das Geschäftsmodell, die Planung des Kapitalbedarfs und die Roadmap, zusammengefasst – der Businessplan. Hieraus ergeben sich entscheidende Kriterien für die Auswahl des passenden Investors in der jeweiligen Unternehmensphase.



Jürgen Kosch,  
MIG AG

**Jürgen Kosch, MIG AG:** Fehler in der Ansprache sehe ich, wenn zu früh der Kontakt gesucht wird. Investoren wollen entscheidungsfähige, gut aufbereitete Beteiligungsangebote sehen. Das heißt, alle Teilaspekte sollten so weit wie möglich vorbereitet sein: Kompetenzen im Team komplett, genaue Kenntnisse über Markt und Wettbewerb, klare Strategie, konkreter Plan bis zum Break-even.

### Verschiedene Kapitalquellen

Während es im Internet- bzw. Software-Umfeld möglich ist, mit geringem zeitlichen Aufwand und Anfangsinvestment einen ersten Prototypen „Proof of Concept“ zu entwickeln, um dann zu einem späteren Zeitpunkt eine entsprechend größere Finanzierung zu finden, spielen in der Life Sciences-Branche in der Seed-Phase neben Venture Capital oder Privatinvestments öffentliche Fördergelder eine wichtige Rolle. Auch hat die Bedeutung von Family Offices und Privatinvestoren in den frühen Phasen deutlich zugenommen.

**Jürgen Kosch, MIG AG:** Family Offices und Privatinvestoren bringen in der Regel einen großen Mehrwert: Interesse an langfristiger nachhaltiger Wertentwicklung. Damit sind sie willkommener Partner, um ein Unternehmen aufzubauen.

### Wie komme ich an Investorenkontakte?

Neben der Recherche im Internet gilt es hier, die einschlägigen Fachmagazine und Websites aufmerksam zu studieren, um über Aktivitäten und Investitionsmeldungen von Investoren auf dem aktuellsten Stand zu sein. Auf den verschiedensten Veranstaltungen

bietet sich die Gelegenheit, Investoren kennenzulernen. Bei der Suche nach Business Angels empfiehlt es sich, in lokalen Netzwerken aktiv zu sein.



Dr. Holger Reithinger,  
Forbion Capital Partners

**Dr. Holger Reithinger, Forbion Capital Partners:** Die überwiegende Anzahl der Unternehmen erreichen uns direkt, d.h. sie kommen auf uns zu, wir finden sie oder treffen sie auf Konferenzen. Ein wichtiger Teil erreicht uns über unser VC- und sonstiges Netzwerk.

### Der Unternehmens-Pitch als Empfehlung für Investoren

Angehende Unternehmer sollten passende Gelegenheiten zum Präsentieren der Geschäftsidee wahrnehmen (Venture-Konferenzen, Pitch-Veranstaltungen etc.). Dies hilft zum einen, sicherer in der Präsentation der Geschäftsidee zu werden, zum anderen besteht die Gelegenheit, wertvolles Feedback aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu bekommen. Auch wichtige Kontakte zu potenziellen künftigen Kunden, Partnern und Investoren können dadurch geknüpft werden. Für ein erfolgreiches Pitchen gilt es einige wichtige Punkte im Vorfeld zu beachten:

- Erfragen Sie vorab die Zielgruppe, vor der Sie präsentieren. Passen Sie die Inhalte Ihrer Präsentation dem zu erwartenden Publikum an.
- Stellen Sie überzeugend und prägnant Ihr Geschäftsmodell dar.
- Üben Sie vorab Ihre Präsentation und holen Sie sich Feedback ein.
- Halten Sie unbedingt Ihre Zeit ein!

Die Auswahl und Vorbereitung von Veranstaltungen sollte zielgerichtet durchgeführt werden, z.B. durch das Sichten von Teilnehmerlisten im Vorfeld und Führen von Gesprächen. Dies ermöglicht eine zielgerichtete Vorbereitung auf Gespräche mit Investoren; aktuelle Anlässe wie z.B. Pressemeldungen können ein guter

Einstieg für das Gespräch sein. Und wichtig: Haben Sie immer genügend Visitenkarten dabei, um Ihr Netzwerk vor Ort zu erweitern. Auch sollten Sie hierfür den klassischen Elevator Pitch ab-rufbereit haben, um in den Gesprächen Ihre Geschäftsidee über-zeugend zu positionieren.

**Jürgen Kosch, MIG AG:** Gehen Sie gezielt auf branchenspezifische Investorenveranstaltungen in der Nähe des gesuchten Investors. Senden Sie idealerweise vorab einen kurzen Teaser per E-Mail, in dem direkt auf die Teilnahme des Gründerteams und den Business Case hingewiesen wird.

**Dr. Holger Reithinger, Forbion Capital Partners:** Wenn Sie internati-onale Investoren bevorzugen, besuchen Sie Veranstaltungen mit inter-nationaler Ausrichtung, wie z.B. die BioEurope, obwohl sie für Gründer oftmals eher teuer sind.

### Der erste Eindruck zählt auch per E-Mail

Parallel zu den genannten Aktivitäten ist die direkte Anspra-che von Investoren per E-Mail ein Weg, um auf sich und die Geschäftsidee aufmerksam zu machen. Auch hier gilt die Regel: Der erste Eindruck zählt. Zu bedenken ist, dass Venture Capital-Unternehmen mehrere Hundert bis Tausend Geschäftsideen pro Jahr auf den Tisch bekommen und daher nur sehr selektiv Geschäftsmodelle sichten und weitere Gespräche führen.

**Jürgen Kosch, MIG AG:** Bitte bedenken Sie bei der Investorenan-sprache die knappe Zeit des Investors: Stellen Sie auf zwei Seiten im Executive Summary dar, warum es sinnvoll ist, in das Gründer-team zu investieren. Erläutern Sie kurz und prägnant Ihre Geschäfts-idee auf den Folgeseiten und unterstreichen Sie die Details mit aussagekräftigen Grafiken und Bildern.

### Partner als möglicher Türöffner

Neben dem typischen Do it yourself-Ansatz besteht auch immer die Möglichkeit, sich von einem Berater bei der Investorensuche unterstützen und erste Türen öffnen zu lassen. Im Vorfeld können erfahrene Berater helfen, den Businessplan und die Finanzplana-ng passend für den Investor aufzubereiten.

**Jürgen Kosch, MIG AG:** Suchen Sie sich jemanden, der Sie beim Wunschinvestor empfehlen kann und will, oder ergänzen Sie Ihr Team mit einem Mitstreiter, der das schon öfter erfolgreich geschafft hat, und übertragen Sie ihm diese Aufgabe.

### Soft Facts

Schlussendlich ist zu bedenken, dass in den wenigsten Fällen nur ein Investor und nur eine Finanzierungsrunde ausreichen wird und man sich für längere Zeit an Investoren bindet. Neben den Hard Facts, der Kapitalinvestition, sollten auch die Soft Facts in die Entscheidung miteinbezogen werden: Passt der Investor zu mir, meinem Gründerteam und dem (geplanten) Unternehmen? Stimmt die Chemie zwischen allen Parteien? Kann das Netzwerk des Investors einen Mehrwert liefern? Hat der Investor die finan-ziellen Möglichkeiten, in weiteren Runden mit zu investieren?

**Dr. Holger Reithinger, Forbion Capital Partners:** Die Syndikats-bildung ist eine der Leistungen von uns als Lead-Investor, die wir zusammen mit dem Management aktiv verfolgen. Generell bevor-zugen wir Syndikatspartner mit dem gleichen „Mind Set“ bezogen auf das entsprechende Investment.

**Jürgen Kosch, MIG AG:** Bedingt durch in der Regel größere Kapitalrunden brauchen Life Sciences-Finanzierungsrunden oft ein größeres Investorenkonsortium und damit einhergehend eine längere Vorlaufzeit.

**Checkliste Investorenansprache**

- Businessplan** 
  - Innovation und USP klar darstellen
  - Markteintrittsstrategien, Zielmarkt, Wettbewerb und Marktvolumen angeben
  - Gründerteam inklusive Kompetenzen vorstellen
  - Spezifika der Branche beachten
  - In sich konsistenter Business- und Finanzplan
  - Exit-Strategien für Investoren aufzeigen
  - Relevantes Feedback nach Gesprächen einarbeiten
- Teilnahme an Veranstaltungen** 
  - Unternehmenspitch vorbereiten und proben
  - Zielgruppenadäquate Präsentation vorbereiten
  - Einhalten der Zeitvorgabe bei Präsentationen
  - Liste mit Ansprechpartnern erstellen
  - Netzwerk erweitern, Visitenkarten einsammeln/verteilen
  - „Gunst der Stunde nutzen“: Nachfassen und Versenden von Informationen direkt nach den Gesprächen auf Veranstaltungen
- Direkte Ansprache von Investoren** 
  - Teaser, Businessplan und Präsentation vorbereiten
  - Investorenrecherche und Erstellung einer Short und Long List
  - Zeitnahes Nachfassen beim Investor nach Zusendung des Businessplans und direkte Reaktion auf Rückfragen

### Olivia Fedunik (li.) und Andrea Kohlbauer-Hug

von der Prefound GmbH begleiten aktiv Start-up-Ideen aus dem Techno-logie- und Life Sciences-Umfeld mit dem Ziel, Gründer bei der Realisie-rung der erfolgreichen Gründung und Finanzie-rung des Unternehmens zu unterstützen.



## Investitionszuschuss Wagniskapital

# Business Angel-Förderung findet großen Anklang



Am 15. Mai 2013 startete das durch die Bundesregierung ins Leben gerufene Förderangebot Investitionszuschuss Wagniskapital. Das mit 150 Mio. EUR dotierte Programm richtet sich an Privatinvestoren – vor allem Business Angels – die sich mit Eigenkapital an jungen innovativen Start-ups beteiligen wollen. Somit sollen Anreize für die Kapitalbereitstellung für innovative Start-ups gefördert werden.

Das Förderungsprogramm erstattet Privatinvestoren 20% der Investmentsumme, die der Investor einem Start-up zur Verfügung gestellt hat. Förderungsberechtigter ist somit der Investor, dem das Förderprogramm einen Teil seines Investments zurückerstattet. Damit fördert das Programm mittelbar das Start-up, das sich seine Förderfähigkeit (vorab) bescheinigen lassen kann, um mit diesem Testat bei der Investorenakquise zu punkten. Seit Inkrafttreten am 15. Mai 2013 stößt das Förderungsprogramm laut Angaben des zuständigen Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), das im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums die Maßnahme einheitlich abwickelt, auf große Resonanz. Innerhalb des ersten Monats wurden 257 Anträge von kapitalsuchenden Start-ups auf Akkreditierung der Förderfähigkeit sowie rund 84 Anträge auf Investitionszuschuss seitens Privatinvestoren verzeichnet. Insgesamt wurden bisher davon bereits 85 Anträge positiv beschieden (Stand: Anfang Juli 2013). Die hohe Nachfrage verwundert im Hinblick auf den Gegenstand der Förderung nicht. Zwar sieht das von der Bundesregierung lancierte Förderungsprogramm keine unmittelbare Zuwendung an Start-ups vor, jedoch schafft der Investitionszuschuss Anreize für die Kapitalbereitstellung an Start-ups und sorgt somit mittelbar für einen besseren Zugang zu Wagniskapital.

### Voraussetzungen für den Investitionszuschuss

Die Voraussetzungen für einen solchen Investitionszuschuss werden durch eine Förderrichtlinie geregelt. Oberste Prämisse ist, dass die Privatinvestoren hinsichtlich der erworbenen Unternehmensanteile vollumfänglich an den Chancen und Risiken des Start-ups beteiligt sein müssen. Risikomindernde Vereinbarungen zwischen Investor und Unternehmen akzeptiert die Förderrichtlinie nicht. Darüber hinaus müssen sowohl das Start-up als auch der Investor gewisse Qualifikationen erfüllen.

### Anforderung an das Unternehmen

Die in der Förderrichtlinie abschließend aufgezählten Qualifikationsvoraussetzungen fordern vom zu finanzierenden Start-up, das als Kapitalgesellschaft zumindest mit Zweigniederlassung oder Betriebsstätte in Deutschland strukturiert sein muss, unter

anderem, dass dieses nicht älter als zehn Jahre sein darf, weniger als 50 Mitarbeiter beschäftigt und einen Jahresumsatz oder eine Jahresbilanzsumme von weniger als 10 Mio. EUR aufweist. Außerdem muss es sich um ein wirtschaftlich unabhängiges Unternehmen handeln, welches nicht „in Schwierigkeiten“ im EU-rechtlichen Sinne steckt. Überdies muss das Start-up einer innovativen Branche angehören. Hierfür führt das BAFA eine Liste von Branchen, deren Innovationsgrad als förderungsbedürftig und -fähig eingestuft wird.

### Anforderungen an den Investor

Aufseiten des Investors bestimmt die Richtlinie, dass es sich um eine natürliche Person mit Hauptwohnsitz in der EU handeln muss, die nicht mit dem Start-up verbunden sein darf. Auch ist der Erwerb von Anteilen durch eine Holding-GmbH gestattet, sofern der Privatinvestor deren alleiniger Anteilseigner ist und deren alleiniger Geschäftszweck im Eingehen und Halten von Beteiligungen besteht. Weiteres wichtiges Postulat ist, dass es sich bei dem Wagniskapital des Investors um Eigenmittel handelt. Einer Fremdfinanzierung des zu investierenden Betrags durch Bankdarlehen wird durch die Richtlinie somit die Zuwendungsfähigkeit entzogen. Ferner unterliegt der Privatinvestor einer sogenannten Mindesthaltedauer: Er muss die Anteile mindestens drei Jahre halten, wenn er den Zuschuss nicht zurückerstatten will. Es wird nur das Initialinvestment des Investors gefördert, und somit ist eine Aufstockung von Anteilen nicht förderungsfähig. Zwingend muss es sich dabei um gewöhnliche Anteile handeln, d.h. um Anteile, die vollumfänglich an Chancen und Risiken des Start-ups beteiligt sind. Eine gewinnunabhängige Fixvergütung, etwaige Vorrechte des Investors auf Gewinnausschüttung bei der Liquidation oder Insolvenz der Gesellschaft sowie die Möglichkeit, vor Ablauf der Mindesthaltedauer aus dem Start-up auszusteigen, widersprechen den Voraussetzungen, die der Investor erfüllen muss. Gestattet sind aber Verwässerungsschutz- und Liquidationspräferenz-Vereinbarungen, wenn diese „marktüblich“ für alle Investoren einer Finanzierungsrunde gleich ausgestaltet sind und keine Besserstellung einzelner Investoren darstellen.

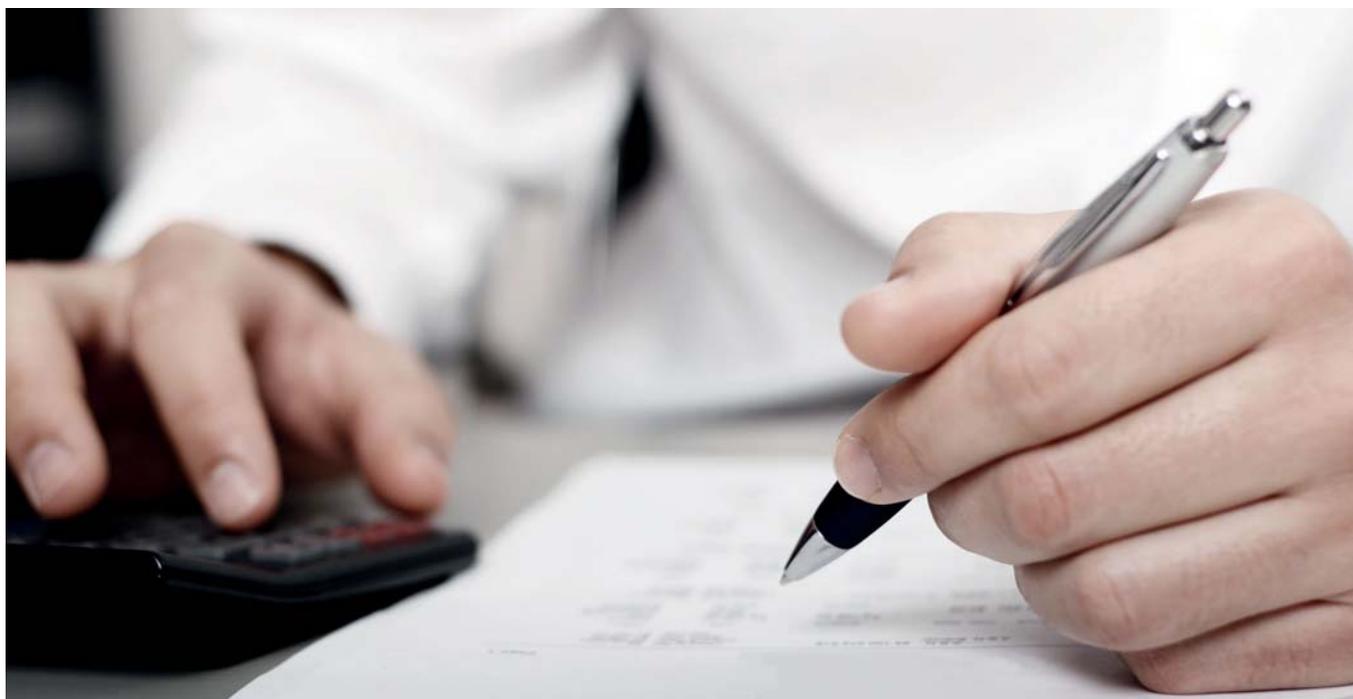


Foto: Panthermedia/Christopher Meeder

Das Förderprogramm der Bundesregierung erstattet Privatinvestoren 20% der Investitionssumme, wenn förderberechtigte Start-ups unterstützt werden.

### Umfang der Förderung

Der Investitionszuschuss sieht einen 20%igen Zuschuss auf das Investment vor. Eine Förderung kann ab einer Einzelinvestition in Höhe von 10.000 EUR (Zuschuss: 2.000 EUR) beantragt werden. Das förderfähige Höchstinvestment pro Investor – und Start-up – beträgt 250.000 EUR p.a. (Zuschuss: 50.000 EUR). Das förderfähige Höchstinvestment pro Start-up aller Investoren beträgt 1 Mio. EUR p.a. Der maximale Zuschuss an alle Investoren eines Start-ups beträgt 200.000 EUR.

### Antragsverfahren und Risiken

Das Antragsverfahren sieht vor, dass zunächst das Start-up seine Förderfähigkeit durch Nachweis der oben genannten Voraussetzungen feststellen lässt. Im Anschluss kann der Investor den Zuschuss bewilligen lassen – beteiligt sich der Investor an der Gründung des Start-ups, ist die Reihenfolge der beiden Anträge gedreht. Das Fördertestat des Start-ups ist sechs Monate und der Bewilligungsbescheid des Investors drei Monate lang gültig – innerhalb dieser Zeitspanne muss der entsprechende Finanzierungsvertrag zwischen Start-up und Investor abgeschlossen werden.

### Fazit

Da der Zuwendungsempfänger der Privatinvestor ist, sollte er mit dem Eingehen der Investmentverpflichtung gegenüber dem Start-up warten, bis die Anträge auf Zuschuss positiv beschieden sind – ansonsten trägt er das Risiko, dass sein schon getätigtes Investment nicht bezuschusst wird. Da einige der oben genannten Zuwendungsvoraussetzungen sowohl beim Investor als auch

beim Start-up über die Mindesthaltedauer von drei Jahren fortbestehen müssen, trägt der Investor das Risiko, dass er den Zuschuss zurückzahlen muss, wenn die Fördervoraussetzungen entfallen. Da er zumindest beim Start-up das Fortbestehen der Fördervoraussetzungen mangels hinreichender Einflussmöglichkeiten letztlich nicht beherrschen kann, sollte er in den Beteiligungsverträgen geeignete Risikoverteilungsregelungen vereinbaren.

---

#### Dr. Benjamin Monheim

ist Rechtsanwalt im Bereich Gesellschaftsrecht bei der internationalen Anwaltskanzlei Osborne Clarke am Standort Köln. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind unter anderem Gründungsberatung und Venture Capital.



#### Nicolas Gabrysch

ist Rechtsanwalt und Partner bei Osborne Clarke in Köln und Berlin. Er begleitet Venture Capital-Finanzierungen und M&A-Projekte und hat einen Schwerpunkt im Bereich Digital Business.



## Gewerbliche Schutzrechte

# Die heimliche Weltwährung

Mit dem Paradigmenwechsel von der Industrie- zur Wissensgesellschaft hat sich von vielen unbeachtet die territoriale Bedeutung von gewerblichen Schutzrechten erheblich erweitert: von zunächst der Verteidigung des nationalen Produktionsstandortes auf die neuen oder zusätzlichen Produktionsstandorte im Ausland, durch Wertschöpfungsmöglichkeiten über Lizenzen. Zudem haben die absoluten Werte dieser Schutzrechte eine wertanteilmäßig überragende Bedeutung im globalen Wirtschaftsverkehr dazugewonnen. Unternehmen nutzen die „Weltwährung“ zur grenzfreien Steueroptimierung.

**W**ährend der nationale Gesetzgeber das Hauptaugenmerk nach wie vor auf den Schutz von materiellem Eigentum legt, sind ihm der Schutz und die Beachtung von immateriellem Eigentum weitgehend entglitten. Wie sonst wäre die Tatsache erklärbar, dass die Zahl der Patentanmeldungen seit 14 Jahren rückläufig ist, obwohl große Unternehmen die Zahl ihrer Patentanmeldungen steigern? Oder warum dürfen nach der parlamentarischen Verwässerung des Bilanz-Modernisierungs-Gesetzes die selbst geschaffenen Schutzrechte nur nach den völlig irrelevanten Gestehungskosten und nicht nach aktuellen Zeitwerten aktiviert werden? Primär sind es die mittelständischen Unternehmen, denen der Zugang zu ihrer Goldgrube aus gewerblichen Schutzrechten immer weiter erschwert wird. Wohl haben die Regierungen erkannt, dass mit der Ausweitung des Welthandels auch die mit den Produkten und Dienstleistungen verbundenen immateriellen Werte einer Harmonisierung bedürfen. Deswegen hat die Welthandelsorganisation WTO den länderübergreifenden Handel über den TRIPS-Vertrag (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) auch auf handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums ausgedehnt, denn die Durchsetzbarkeit von gewerblichen Schutzrechten ist neben deren Schützbarkeit eine elementare Voraussetzung für die Werthaltigkeit von Schutzrechten.

### Unternehmen bauen auf immaterielle Werte

Völlig unbeachtet von den meisten Wirtschaftsmedien (außer Forbes 500) hat sich auch ein Wechsel bei den Unternehmenswerten vollzogen von einer ca. 80%igen Allokation auf materielle Werte umgekehrt auf nunmehr eine ca. 80%ige Allokation von immateriellen Werten. Die größten Wirtschaftsunternehmen bauen ihre Wirtschaftserfolge auf diese immateriellen Werte auf und verstecken deren Werteverlauf vor Analysten, trotz der Vorschriften in den Bilanzierungsrichtlinien nach IFRS mit Regel IAS 38, durch Pauschal- statt Individualbewertungen. Zudem werden aus dem Verkauf von selbst geschaffenen (und auch mit Forschungsgeldern finanzierten) immateriellen Werten und dem Verkauf von materiellen Werten neue Liquiditäten für einen weiteren Ausbau der immateriellen Werteströme verwendet.

### Methoden zur Steueroptimierung

„Sell out, lease back“ wurde nicht nur eine Methode, um die Nutzung aus materiellen Werten zu behalten und dennoch zusätzliche Liquidität zu schaffen, sondern auch um dadurch selbst geschaffene Schutzrechte werthaltig zu stellen und dabei auch noch in Steueroasen zu verschieben. „Konzerninterne Verrechnungspreise“ ist ein anderes Schlagwort, unter welchem Gewinne von einem Hochsteuerland in ein Niedrigsteuerland verschoben werden. So sind beispielsweise Lizenzeinnahmen nicht nur in den US-Staaten Delaware und Utah, sondern auch in den Niederlanden steuerfrei, sodass die Holding oder Tochtergesellschaft für Schutzrechte von großen Unternehmen in diesen Staaten ihren Sitz hat. Die Schutzrechte werden aus verschiedenen Hochsteuerländern an diese Holding übertragen. Anschließend reduzieren die Erfindergesellschaften in den Hochsteuerländern ihre Gewinne auf ein als erträglich erachtetes Maß über Betriebsausgaben mit teuren Lizenzen. Die Schutzrecht-Holding sammelt aus der Weiternutzung der Schutzrechte vom Veräußerer die steuerfreien Lizenzeinnahmen und gibt sie über einen Gewinnabführungsvertrag in ein Niedrigsteuerland, wie z.B. Irland, in dem Einkommen nicht nur mit 12%, sondern nach Absprache sogar mit nur 2% zu versteuern sind. Diese „Dutch Irish Sandwiches“ werden als gegeben hingenommen, auch wenn dadurch Gewinne gigantischen Ausmaßes verschoben bzw. von der Besteuerung verschont werden.

### Apple und der heilige Gral

Ende Mai 2013 ist zum Beispiel die Firma Apple, deren Marke allein einen Wert von 185 Mrd. USD hat, vom US-Senat wegen ihres steueropportunen Verhaltens gerügt worden, weil Steuerzahlungen in zweistelliger Milliardenhöhe durch ein komplexes Netz von Auslandsfirmen vermieden werden, wie US-Senator Carl Levin beanstandet: „Apple hat den heiligen Gral der Steuermeidung gesucht.“ Laut dem Senatsbericht verlagert Apple zum Beispiel Rechte am geistigen Eigentum zu Firmen, die in Ländern mit niedriger Besteuerung sitzen. So hat Apple mit Irlands Regierung eine Steuerquote von 2% statt der üblichen 12% ausgehandelt. Was bei einer Gewinnverlagerung von 74 Mrd. USD nach Irland an Steuern gespart wird, kann jeder ausrechnen, der

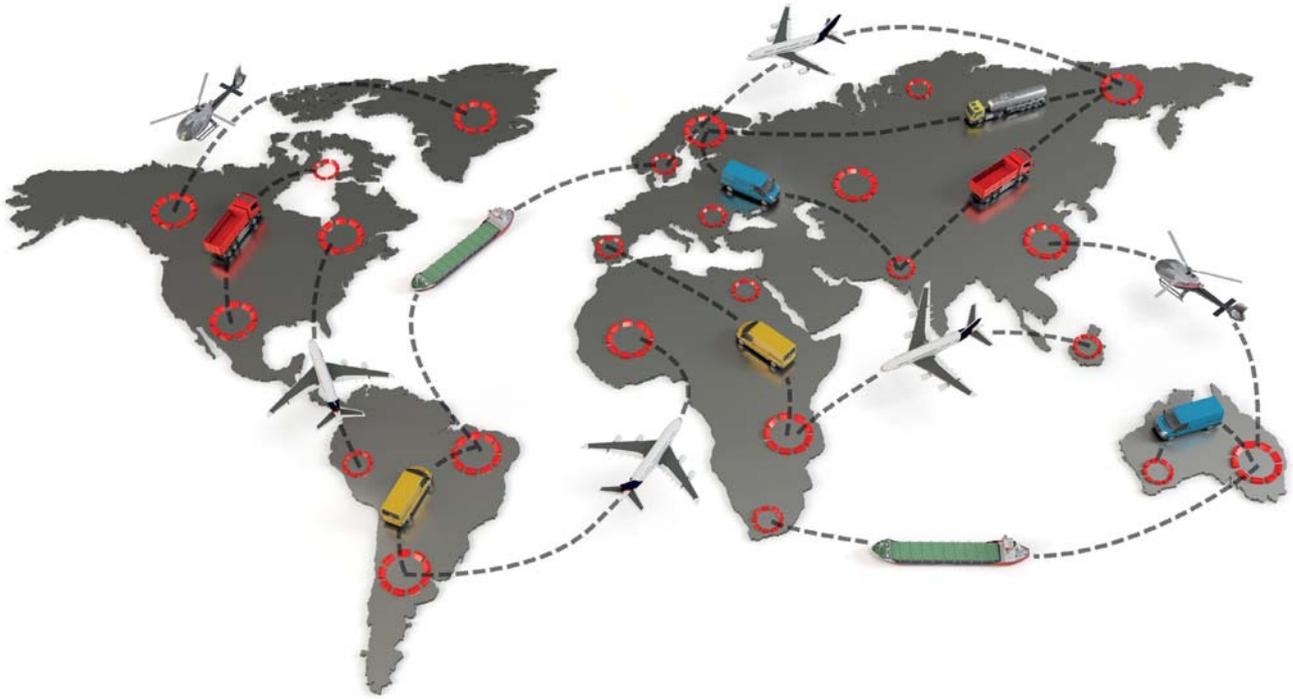


Foto: Panthermedia/daniel cosma

Firmen schicken ihre Waren quer über den Globus – durch die dazugehörigen Patent-, Design- und Markenlizenzen werden zusätzliche Gewinne erzielt, die wiederum ebenfalls steuergünstig auf der Landkarte verschoben werden.

bestaunt, warum Apple heute Barreserven von 145 Mrd. USD hat, von denen 102 Mrd. USD außerhalb der USA liegen.

### Grenzenlose Weltwährung

Dieses Beispiel ist aber nur die Spitze des Eisbergs, die deutlich zeigt, warum sich Dax-Unternehmen heute überwiegend im Besitz ausländischer Investoren befinden. Welche gigantischen Wertevolumina durch die Weltwährung des immateriellen Eigentums grenzenlos geworden sind, kann sich niemand vorstellen, der dabei versucht, sich die Verschiebung von materiellen Werten über Grenzen hinweg vorzustellen. All die Transportschiffe und -flugzeuge, die ihre Waren über den Globus transportieren, verdeutlichen nur die zusätzliche Handelsspanne, die über dazugehörige Patent-, Design- und Markenlizenzen erzielt und steuergünstig lokalisiert werden. Dagegen wirkt die Verbriefung fauler amerikanischer Immobilienkredite beinahe harmlos. Sind also bei dem einen Konzern gewerbliche Schutzrechte die Basis für die eigene „Steuerwährung“, so ist es beim anderen Konzern die verbreitete Technologienutzung durch Lizenzen in Form einer „Lizenzwährung“. Oder es wird mithilfe der Kreuzlizenzierung der Zugang zu neuen oder ergänzenden Technologien im Wege der „Technologiewährung“ oder durch geschickte regionale Allokation eine „Kartellwährung“ geschaffen, mit der interessante Märkte und Produktionsländer gegen Wettbewerber abgeschottet werden können.

### Quellensteuer als Lösungsweg

Nur über eine Quellensteuer auf Lizenztransfers könnte die bisher steuerfrei erlaubte Verschiebung des geistigen Kapitals in

Billionenhöhe über jegliche Ländergrenzen hinweg ein wenig neutralisiert werden. Da aber Geld bekanntlich geruchsfrei ist, gibt es wenige Hemmungen, gewerbliche Schutzrechte für Finanzvorteile zu nutzen und z.B. die mit den Steuergeldern des einen Landes geförderten Forschungsergebnisse in einem anderen Steueroase-Land als Lizenzquelle zu nutzen.

### Fazit

Es liegt dem Autor fern, hier den moralischen Finger zu heben, aber wenn schon Sozialpolitiker der alten Industriegesellschaft die Besteuerung der Leistungsträger dieses Landes mit immer neuen Forderungen weiter überziehen wollen, dann sollte ihnen erst dann ein politisches Mandat anvertraut werden, wenn sie Wege für eine leistungsgerechte Besteuerung der Gewinne aus dieser Weltwährung gefunden haben, wie z.B. über eine Quellensteuer.

### Paul-Alexander Wacker

ist geschäftsführender Gesellschafter der Wacker Innovation GmbH.



Interview mit Dr. Raoul Dittmar, Dr. Konstantin Michelsen, Dr. Jan Christoph Mosch, Dittmar Michelsen Mosch

# „Fehler aus der Anfangszeit fallen einem auf die Füße“

Für welche Bereiche sollte ich einen Anwalt hinzuziehen? Wie finde ich die passende Kanzlei? Kann ich mit meinem Anliegen nicht auch zur Gründerberatung gehen? Fragen, die sich viele Gründer beim Start in die Selbstständigkeit stellen. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Gute juristische Beratung schlägt schnell mit ein paar Hundert Euro zu Buche und das begrenzte Startkapital scheint meist im eigenen Produkt besser angelegt als im Gesellschaftervertrag.

**VC Magazin:** Ihre Kanzlei ist noch relativ jung. Wie hat sich das Gründungsteam gefunden und was hat den Ausschlag gegeben, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen?

**Dittmar:** Ich habe meine Karriere bei Freshfields Bruckhaus Deringer in Berlin begonnen. Anfang 2008 wechselte ich als achter Anwalt nach Hamburg zu Rittstieg Rechtsanwälte und legte hier dann den Schwerpunkt klar auf den Bereich M&A. Herr Michelsen hatte kurz vor mir bei Rittstieg begonnen, Herr Mosch stieß etwas später zum Team. Nach dem Zusammenschluss der Kanzlei Rittstieg mit Gleiss Lutz waren wir noch ein knappes Jahr für die Sozietät tätig, Michelsen und ich als assoziierte Partner. Durch die Erfahrungen, die wir bei Rittstieg gesammelt hatten, war bei uns die Überzeugung gereift, dass wir die Mandanten im kleinen Team besser beraten können. Außerdem gefiel uns die Verantwortung, die man in kleinen Einheiten frühzeitig erhält, sowie die Möglichkeit, die Kanzlei so zu entwickeln und zu positionieren, wie wir es selbst für richtig halten. Man kann also sagen, der klassische Gründergeist hat sich bei uns durchgesetzt.

**VC Magazin:** Sie entstammen also alle einer Großkanzlei und sind heute als kleine unternehmerisch geführte Sozietät unterwegs. Klein- oder Großkanzlei – welches Modell eignet sich für welche Bedürfnisse besser?

**Mosch:** Im Transaktionsgeschäft kann man eine Einteilung nach der Größe der Transaktion vornehmen: Große Transaktionen – ohne dass man hier trennscharf einen Betrag definieren könnte – sind in großen Kanzleien am besten aufgehoben, insbesondere wenn eine Vielzahl von Rechtsgebieten und Jurisdiktionen abgedeckt werden muss. Kleine und mittlere Transaktionen, wie beispielsweise die Veräußerung inhabergeführter mittelständischer Unternehmen, sind in kleinen Einheiten gut beraten: Nach unserer Einschätzung haben kleinere Teams weniger Abstimmungsbedarf, es gibt weniger Doppelarbeit, und vor allem scheint uns der Kontakt zwischen Mandant und Mandatsführer ausgeprägter zu sein. Für den Mandanten kann es sich als weiterer Vorteil darstellen, dass kleine Teams ihre begrenzten Ressourcen von sich aus effizienter einsetzen als größere Einheiten und dadurch oft eine geringere Stundenzahl erreicht wird.



**Raoul Dittmar, Dr. Konstantin Michelsen, Dr. Jan Christoph Mosch** (v.l.n.r.)

sind Partner bei Kanzlei Dittmar, Michelsen und Mosch LLP. Ihre Schwerpunkte liegen auf M&A-Transaktionen und im Gesellschaftsrecht.

**VC Magazin:** Welche Kriteriencheckliste sollten Unternehmer bei der Auswahl ihres Rechtsbeistands anlegen?

**Michelsen:** Hier sollten Unternehmer vorher prüfen, in welchen Rechtsgebieten der größte Beratungsbedarf anfällt, und sich dann eine Kanzlei suchen, die ihren Fokus in diesen Bereichen hat. Insbesondere für Mittelständler ist es nach unserer Erfahrung wichtig, einen einzelnen Ansprechpartner zu haben und nicht mit ständig wechselnden Anwälten zu tun zu haben. Damit einhergehend sollten Unternehmer auch darauf achten, mit welcher Priorität und wie schnell ihre Anliegen bearbeitet werden. Auch der Standort der Kanzlei kann eine Rolle spielen. In der laufenden Beratung ist es zwar nicht notwendig, sich für jede Frage zusammzusetzen, aber ein regelmäßiger persönlicher Kontakt stärkt natürlich das gegenseitige Vertrauen. Bei Transaktionen kommt es dagegen vor, dass man sich allenfalls für Verhandlungen sieht und die Transaktion ansonsten überregional oder international abwickelt.

**VC Magazin:** Wie sieht die optimale Betreuung Ihrer Meinung nach aus?

**Mosch:** In erster Linie muss die Qualität der Beratung stimmen, das ist für uns der wichtigste Punkt. Daneben achten wir darauf, dass wir dem Mandanten immer einen Ansprechpartner zur Seite stellen, der auch entscheidungsbefugt ist. Zusätzlich ist es bei uns Usus, dass ein zweiter Partner – zumindest in den wesentlichen Zügen – in das Mandat involviert ist, damit z.B. auch im Urlaubsfall stets ein Ansprechpartner zur Verfügung steht. Außerdem legen wir viel Wert auf kurze Reaktionszeiten, die Fähigkeit, Wichtiges von Unwichtigem unterscheiden zu können, und – auch wenn das eigentlich selbstverständlich sein sollte – einen menschlich netten Umgang. Für uns ist es überdies wichtig, Best Friends-Kanzleien zu haben, die wir dem Mandanten vorschlagen und koordinieren können, da wir als auf das Gesellschafts- und Vertragsrecht spezialisierte Kanzlei mit hohem Qualitätsanspruch nicht immer selbst alle Rechtsgebiete abdecken können.

**VC Magazin:** Kostenlose Gründerberatung oder kostenpflichtige Anwaltskanzlei – zu welchen Themen sollten junge Technologieunternehmen grundsätzlich rechtlichen Beistand einholen?

**Michelsen:** Wer alleine eine UG gründet, der kann im Prinzip auch zum Notar gehen und sich eine Mustersatzung geben lassen. Zumindest bei mehreren Gründern raten wir hingegen dazu, einmal das Geld in die Hand zu nehmen und sich frühzeitig gesellschaftsrechtlich beraten zu lassen, um bereits am Anfang die Weichen richtig zu stellen und das Innenverhältnis der Gesellschafter zu regeln. Spätestens wenn man einen Investor aufnimmt, fallen einem die Fehler aus der Anfangszeit sonst auf die Füße. Denn wenn Venture Capital-Gesellschaften für ihre Beteiligungen ganz neue Satzungen entwerfen lassen, fallen diese im Zweifel immer investorenfreundlicher aus, als wenn lediglich die bereits professionell gestaltete Gründungssatzung etwas angepasst werden muss. Wichtig ist natürlich auch eine frühzeitige Beratung im Vertrags- und IP-Recht. Im schlimmsten Fall – wenn beispielsweise nicht klar ist, bei wem die für das Geschäftsmodell notwendigen (Schutz-)Rechte liegen – können Finanzierungsrunden auch aufgrund von Geburtsfehlern scheitern.

**VC Magazin:** Können Start-ups in der Regel auf Rabatte bei den Beratungskosten hoffen?

**Dittmar:** Pauschale Aussagen dazu sind schwierig, allerdings versuchen wir immer, die Kosten und den Nutzen für den Mandanten in ein angemessenes Verhältnis zu bringen. Natürlich haben wir schon im Blick, dass es ein Unterschied ist, ob ein Gründer beziehungsweise ein junges Unternehmen vor einem sitzt oder ob man einen erfahrenen Investor berät.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Interview

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Das vollständige Interview finden Sie auf [www.vc-mag.de/ddm](http://www.vc-mag.de/ddm)



## Der „Tech-Guide 2013“ entstand mit freundlicher Unterstützung von:



High-Tech Gründerfonds



Innovations-  
und Gründerzentrum  
Biotechnologie IZB  
Martinsried · Freising

KFW



NRW.BANK



Venture Plus AG

Konzeption, Auflage und Beratung von Venture Capital Fonds

## Bundestag besorgt über Software-Patente

# Gesetzesvorhaben soll Innovationshemmer stoppen

Mit der Verabschiedung eines sogenannten interfraktionellen Antrags über Patentschutz für Software hat der Deutsche Bundestag kurz vor den Wahlen seine Sorge über den Einfluss von Schutzrechten auf die Software-Industrie in Deutschland zum Ausdruck gebracht. Der Antrag bewirkt keine unmittelbare Änderung des Patentgesetzes. Das Parlament fordert eine Änderung der Rechtslage auf europäischer und internationaler Ebene.

**D**ie Befürworter des Antrags argumentieren, dass die zunehmende Anzahl von Schutzrechten auf computerimplementierte Erfindungen den Innovationsprozess eher hindert als fördert. Die Parlamentarier streben die Aufnahme einer Klausel im Gesetz an, wonach der patentrechtliche Schutz auf „softwareunterstützbare“ Lehren zu beschränken ist. Solche Lehren sind Fälle, bei denen das Computerprogramm „als austauschbares Äquivalent“ eine mechanische oder elektromechanische Komponente ersetzt. Beispiele sind die softwarebasierte Waschmaschinensteuerung, ein elektromechanisches Programmschaltwerk aus drehbaren Walzen oder die Steuerungsschaltkreise für einzelne Waschprogrammschritte. Software-Lösungen auf dem Gebiet der reinen Datenverarbeitung, der softwarebasierten Wiedergaben von Informationen und der programmgestützten Steuerungsaufgaben dürfen nach der Meinung der Antragsteller ausschließlich urheberrechtlich geschützt werden.

### Vorbild Amerika

Dieser Beschluss der deutschen Volksvertretung spiegelt zum Teil die Diskussion in anderen Ländern wider. Das oberste amerikanische Gericht hat zum Beispiel klargestellt, dass eine Software zur Durchführung eines geschäftlichen Prozesses nicht patentfähig sei. Auch das Weiße Haus hat sich vor einigen Wochen mit neuen Verordnungen („Executive Orders“) eingeschaltet. Die Besorgnis der amerikanischen Regierung ist der Einfluss von Firmen, die Schutzrechte aufkaufen, um Patentverletzungsklagen gegen erfolgreiche Software-Firmen einzureichen. Diese Praxis wurde mehrmals in der Vergangenheit als innovationshemmend bezeichnet, obwohl zumindest ein erfahrener Richter die Problematik als „übertrieben“ betrachtete. Die Vorschläge aus Nordamerika sehen allerdings kein allgemeines Verbot von Patentschutz für Software vor. Im Gegenteil ist eine Verschärfung der Prüfungspraxis des Patentamts angestrebt sowie Änderungen der Verfahrensregeln vor den amerikanischen Gerichten. Künftig soll die Verliererpartei die Kosten des Rechtsstreits tragen, wie es in Europa üblich ist. Derzeit hat man die absurde Situation, dass es häufig für beklagte Unternehmen günstiger ist, eine Lizenzgebühr an den Patentinhaber zu zahlen, auch wenn das Schutzrecht offensichtlich ungültig ist. Sonst müssen die Unternehmen die immensen Kosten für das Nichtigkeitsverfahren allein tragen.

### Problematische Diskussionsgrundlage

Die Diskussion über den Sinn von Patentschutz für Software wird sehr lebhaft und teilweise unsachlich geführt. Bei der Anhörung im Bundestag über das Thema gab es nur einen Vertreter der deutschen Großindustrie und mehrere Vertreter von Verbänden mit Mitgliedern aus dem Mittelstand. Diskutiert wurden mehrere (bekannte) Problemfälle aus der Praxis. Dabei wurde der ursprüngliche Zweck des Patentschutzes, Investition in Technologien zu fördern, gar nicht angesprochen. Die zitierten Studien über den wirtschaftlichen Schaden waren ausschließlich in Amerika geführt worden und haben aufgrund der unterschiedlichen Rechtslage in Europa nur bedingte Relevanz. Solche Studien leiden auch unter der Tatsache, dass nur bekannte



Foto: Panthermedia/Stuart Miles

Mit den neuen Gesetzesvorhaben finden die Querelen um den Ideenschutz kein Ende.



Foto: Panthermedia/Markus C. Hurek

Der Bundestag ist vielmehr gefordert, eine praktische Lösung nach amerikanischem Vorbild auf den Weg zu bringen.

Streitfälle vor den Gerichten untersucht worden sind. Weniger als 1% der erteilten Patentrechte werden vor den Patentgerichten erstritten. Die sonstigen Schutzrechte bleiben weitgehend unberührt und werden entweder vom Wettbewerber beachtet oder im Rahmen einer Vereinbarung benutzt. Es ist daher schwierig, aus der kleinen Stichprobe der Klagen allgemeine Schlussfolgerungen zu ziehen.

### **Patenrecht aus Investorensicht**

Für Investoren bietet das Patentrecht fast nur Vorteile. Ihre Investitionen bekommen einen zusätzlichen Schutz gegen Nachahmer. Bekanntlich liegt der Wert eines Unternehmens weitgehend im Wissen der Mitarbeiter und ist zum Teil durch Patentrechte abgesichert. In vielen Fällen spielt der Wert der Schutzrechte auch eine Rolle bei der Bewertung des Unternehmens und erhöht den bezahlten Preis bei der Übernahme des Start-ups. Auch größere Software-Unternehmen suchen Innovationen aus der Start-up-Szene, welche sie in ein bestehendes Produktportfolio aufnehmen können. In einem solchen Fall läuft der Schutz durch das Urheberrecht ins Leere, da der bestehende Software Code häufig umgearbeitet werden muss. Ein Patentschutz auf die zugrunde liegende Idee ist somit wesentlich wertvoller.

### **Fazit**

Anstatt eine neue gesetzliche Regelung anzustreben, die nicht nur Vorteile mit sich bringt, sollten sich die Befürworter eher

die Problematik der Erteilung von „Trivialpatenten“ anschauen. Diese sind Patente, die zwar durch die Patentämter genehmigt worden sind, aber Erfindungen beanspruchen, welche schon vorher bekannt waren. Die Reformvorschläge in Amerika greifen das Problem an den Wurzeln an, indem sie neue Möglichkeiten zur kostengünstigen Überprüfung der Schutzrechte entwickeln. Auch im europäischen Raum sind Initiativen geplant, um die Ämter bei der Evaluierung der Schutzrechte zu unterstützen. Die Briten bieten beispielsweise einen Gutachten-Service an, welcher die Validität von Schutzrechten informell überprüft. Auch in Amerika und Australien wurde ein Crowdsourcing-Verfahren erprobt, wonach jedermann den Prüfer mit zusätzlichen Informationen über den aktuellen Stand der Technik versorgen konnte. Auch in Deutschland wären solche praktischen Lösungen anstelle eines weiteren Gesetzesvorhabens wünschenswert.

### **Dr. Robert Harrison**

ist Managing Partner der 24IP Law Group mit Dependancen in Europa und den USA. Als Patentanwalt unterstützt er Unternehmen beim Aufbau einer Lizenzstrategie und bei der Durchsetzung ihrer Rechte. Er arbeitet überwiegend mit Venture Capital- und Private Equity-finanzierten Firmen, um den Wert ihrer Schutzrechte zu erhöhen.



## Reporting ist der Schlüssel für eine gute Zusammenarbeit mit dem Investor

# Jeder will es, keiner will es machen

Die Tinte unter dem Beteiligungsvertrag trocknet noch, die Freude über den Erfolg der letzten Monate Fundraising mündet in eine innere Zufriedenheit, neues Personal kann eingestellt, große Pläne können umgesetzt werden – das Wachstum kann beginnen. Für Investmentmanager ergibt sich eine weitere Möglichkeit, ihr Gespür für Märkte, Trends, Teams und das richtige Timing unter Beweis zu stellen. Eine Situation, wie sie im vergangenen Jahr aufgrund von Venture Capital-Investitionen in Hunderten Unternehmen in Deutschland vorzufinden war. Eine Situation, die vor allem für VC-unerfahrene Unternehmen Neuerungen mit sich bringt – positiv und negativ empfundene. Zu den neuen Aufgaben gehört auch das Reporting.

**E**igenkapitalgeber sehen sich – insbesondere in den frühen Phasen – nicht ausschließlich als Kapitalquelle. Vielmehr wird versucht, die Geschicke des Unternehmens mitzugestalten. Entscheidungen nicht alleine zu treffen scheint für das Management ungewöhnlich zu sein. Trotz eines größeren Entscheidungsgremiums muss umgehend auf Marktgegebenheiten reagiert werden. Fundierte Entscheidungen können jedoch nur getroffen werden, wenn keine Informationsasymmetrien vorliegen. Dies ist sowohl Kapitalgebern als auch Kapitalnehmern bewusst, weshalb Beteiligungsverträge häufig Klauseln bezüglich der Verpflichtung des Portfoliounternehmens zur Aufstellung eines Reportings enthalten.

### Reporting ernst nehmen

Ein Reporting dient der standardisierten Explizierung implizierten Wissens über die wirtschaftliche Lage und die Entwicklung des Unternehmens. Aufseiten des Managements führt dies in der Regel zu einer anfänglichen Mehrbelastung, was in Kombination mit dem nicht direkt ableitbaren Nutzen eines solchen Reportings für das Management in einer Unterpriorisierung mündet. In Konsequenz dessen weisen Reportings zum Teil quantitative, aber auch qualitative Mängel auf, die wiederum die Entscheidungsgrundlage für die Investmentmanager negativ beeinflussen.

### Wer ist wofür zuständig?

Die beschriebene Situation kann umgangen werden, indem das Reporting dahingehend analysiert wird, wer was wie zu verantworten hat. Dem Management des Portfoliounternehmens sollten betriebswirtschaftliche Zahlen so aufbereitet werden, dass diese als Entscheidungsgrundlage dienen können. Die Überleitung betriebswirtschaftlicher Auswertungen aus der Finanzbuchhaltung, als wichtiger Bestandteil des Reportings, sollte aus unterschiedlichen Gründen nicht dem Management aufgebürdet werden. Einerseits erweist sich die Thematik Buchführung in der Regel nicht als Kernkompetenz des Managements von jungen und innovativen Portfoliounternehmen. Andererseits sollte die Zeit des Managements für das strategische und operative Vorankommen des Portfoliounternehmens genutzt werden. Die Verantwortung für die Aufbereitung der Finanzbuchhaltung zu einem aussagekräftigen Reporting sollte jedoch auch

nicht aufseiten des Investmentmanagers liegen, da dieser die Zahlen kritisch analysieren soll.

### Externe Unterstützung hinzuziehen

Empfehlenswert ist hier die frühzeitige Einbindung des für die Buchführungsverantwortlichen Dienstleisters (z.B. Steuerberater). Werden die Anforderungen an das Reporting mit dem Steuerberater bereits vor Unterzeichnung des Beteiligungsvertrages diskutiert, erhöht dies regelmäßig die Reporting-Qualität. Ergänzend können intuitive Software-Tools aufseiten des Investmentmanagers und aufseiten des Portfoliounternehmens hinzugezogen werden. Diese erlauben einen transparenten Umgang mit Informationen sowie – anders als starre Standardreports – eine optimale Analyse der Reports.

### Fazit

Soll die Zufriedenheit in der neuen Partnerschaft nach dem Fundraising auf allen Seiten möglichst langfristig sein, sind folglich eine frühzeitige Kommunikation mit dem Steuerberater und die Auseinandersetzung mit unterstützenden Software-Tools empfehlenswert. ■

### Tobias Wagner

ist seit acht Jahren im Bereich Reporting für Venture Capital- und Private Equity-Gesellschaften tätig. Seit 2009 ist er Senior Consultant bei Rapid Venture Accounting. Dort begleitet er die Entwicklung des Reporting Tools [www.reporting.vc](http://www.reporting.vc) federführend.



### Sven Müller

ist Geschäftsführer der Rapid Venture Accounting GmbH und betreut das Reporting sowohl von Portfoliogesellschaften als auch von Fonds.





»» Ich bin nachhaltig  
erfolgreich.

## Mein Unternehmen investiert in Energieeffizienz. Gemeinsam mit der KfW.

Als größte deutsche Förderbank unterstützt die KfW unternehmerische Verantwortung. Mit unseren Krediten können Sie nachhaltige Vorhaben günstig finanzieren. Investieren Sie in energiesparende Produktionsmethoden oder die energetische Sanierung Ihrer Betriebsgebäude. So sichern Sie sich wertvolle Kosten- und Wettbewerbsvorteile und leisten Ihren Beitrag zum Umweltschutz.

- Individueller sehr günstiger Zinssatz\*
- Festzins für bis zu 20 Jahre
- Tilgungsfreie Anlaufjahre
- Kreditvolumen bis zu 25 Mio. Euro

Mehr Informationen unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de)  
oder bei Ihrem Finanzierungspartner\*\*

Bank aus Verantwortung

**KfW**

\* Zum Beispiel 2,45% p.a. Sollzins und 2,47% effektiver Jahreszins für ein Darlehen über 500.000 Euro im KfW-Energieeffizienzprogramm bei 10 Jahren Laufzeit und 2 tilgungsfreien Anlaufjahren für ein KMU in der Risikoklasse C. (Stand: 27.06.2013)

\*\* Bei den Finanzierungspartnern der KfW handelt es sich um Geschäftsbanken, Sparkassen, Genossenschaftsbanken, Direktbanken.

## Wissens- und Technologietransfer in der Praxis

# Sollen sich Wissenschaftseinrichtungen an ihren Spin-offs beteiligen?

Neben den klassischen Aufgaben Forschung und Lehre etablieren Hochschulen und Forschungseinrichtungen zunehmend eine dritte Funktionssäule Wissens- und Technologietransfer (WTT) oder auch „Innovation“ als Ausdruck einer Produkt- und Marktorientierung. Dem unternehmerischen Denken und Handeln und der Verwertung der eigenen Forschungsergebnisse wird damit eine wachsende Bedeutung zugesprochen. Angetrieben durch die Entwicklungen im internationalen Wettbewerb rücken dabei insbesondere die Handlungsfelder Entrepreneurship, IP-Management, Aufbau interner Seed-Fonds sowie Beteiligungen in den Vordergrund. Dies erfordert eine verstärkte strategische und inhaltliche Auseinandersetzung mit den Fragen ob und gegebenenfalls wie verstärkt Wissens- und Technologietransfer geleistet werden kann oder soll.

Zusätzlich zu den bereits etablierten Formen des Technologietransfers bietet sich dabei die Möglichkeit, im Rahmen einer Förderung der Gründerkultur auch direkte gesellschaftsrechtliche Beteiligungen an Spin-offs einzugehen. Damit leistet man einen aktiven Beitrag zur Verwertung der eigenen Forschungsergebnisse und partizipiert im Erfolgsfall an der Wertsteigerung der Unternehmen. Hier sind in der deutschen Forschungslandschaft jedoch noch einige Unsicherheiten zu verzeichnen. Zum einen geht es dabei um die Beurteilung, wann und nach welchen Gesichtspunkten ein solcher Weg geeignet ist, zum anderen fehlt es auch an praktischen Umsetzungsmodellen, an denen man sich bei der Ausarbeitung einer eigenen Vorgehensweise orientieren kann. Um die genannten Aspekte auf eine möglichst breite Basis zu stellen und bereits getätigte Erfahrungen einzubeziehen, haben in diesem Themenfeld führende Institutionen in Deutschland – die Fraunhofer-Gesellschaft, die Max-Planck-Innovation GmbH, die Humboldt Innovation GmbH, die TU Dresden AG sowie die inno AG – mit dem KIT eine erste Orientierungshilfe erarbeitet, deren wesentliche Aspekte im Folgenden skizziert werden.

### Rechtliche Rahmenbedingungen

Grundsätzlich sind gesellschaftsrechtliche Beteiligungen von Hochschulen und Forschungseinrichtungen an Spin-offs zulässig, sofern sie der Aufgabenerfüllung dienen, die in den jeweiligen Gesetzen, Richtlinien und Statuten festgelegt ist. Sowohl im außeruniversitären als auch im Hochschulbereich gibt es entsprechende Regularien und Leitlinien.

### Motivation für eine Beteiligungsstrategie

Bei der strategischen Betrachtung des Geschäftsfelds Beteiligungen stellt sich als Erstes die Frage nach dem Nutzen einer Beteiligung für die Wissenschaftseinrichtung bzw. die Gesellschaft. Hier gibt es insbesondere sechs Kriterien, die getrennt bewertet werden sollten und zu individuellen Ergebnissen führen können:



Foto: Panthermedia/Detlef Krieger

- Zunächst ist die **Mission** der jeweiligen Einrichtung und ihr Bezug zum WTT bzw. Gründungen zu klären und gegebenenfalls zu definieren. Je klarer diese Punkte Bestandteil des eigenen Leitbilds oder der Satzung sind, desto konkreter ist der Auftrag, sich diesem Thema umfassend zu widmen.
- In einer **volkswirtschaftlichen** Betrachtung wird der Schwerpunkt darauf gelegt, dass erfolgreiche Spin-offs innovative Arbeitsplätze in der Region schaffen, zum Wirtschaftswachstum beitragen und somit unmittelbare Auswirkungen auf die Volkswirtschaft haben.
- Betrachtet man den **betriebswirtschaftlichen** Schwerpunkt in der Nutzenanalyse, rückt der finanzielle Rückfluss durch Gewinnausschüttungen oder eine spätere Veräußerung der Beteiligung in den Vordergrund. Als wichtige Einnahmequelle sind in diesem Kontext auch Lizenzvergaben zu betrachten.

# Hier entsteht Zukunft



## HOTSPOT FÜR LIFE SCIENCE- UNTERNEHMENSGRÜNDER

- Auf 25.000 m<sup>2</sup> 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 60 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](http://www.izb-online.de)

Unsere Mieter in Martinsried: 4SC AG (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) · Biontex Laboratories GmbH (P) · Blackfield AG (S) · ChromoTek GmbH (DS) · conoGenetix biosciences GmbH (S) · Coriolis Pharma (S) · CRELUX GmbH (DD/DS) · DoNatur GmbH (DD) · DPC Pharma Consulting (S) · Dust BioSolutions (P) · EKFS Herzchirurgie Prof. Dr. Eissner (DD) · Ella Biotech GmbH (DS) · eticur GmbH (DS) · EuMMCR (European Mouse Mutant Cell Repository) (S) · evotec Munich (DD) · Exosome Diagnostics GmbH (DS) · Fresenius Biotech GmbH (DD) · FROST LIFESCIENCE (DS/S) · GNA Biosolution GmbH (I/P) · Helmholtz Zentrum München (S) · IBB Netzwerk GmbH (S) · 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)

Unser Mieter in Freising: 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)

Furthermore in Martinsried: CEM Chemieschule Dr. Elhardt GmbH · Café Freshmaker · Kindertagesstätte BioKids

DD = Drug Discovery · DS = Diagnostic Services · I = Instruments · IT-S = IT-Services · S = Services · VC = Venture Capital · P = Products

Stand: Juli 13

- Unter **Sekundäreffekten** werden Kooperationen zwischen der Einrichtung und ihren Spin-offs verstanden. Dies können gemeinsame Verbundprojekte, konkrete Aufträge oder auch Personalbetreuung sein, die einen Mehrwert für die Mutterinstitution darstellen. Die Nutzenbilanz kann so um Drittmittelnahmen und gemeinsam eingeworbene Fördermittel ergänzt werden.
- Natürlich stellen Gründungen als **Imagefaktor** auch ein starkes Signal dar. Erfolgreiche Spin-offs schmücken eine Einrichtung als Forschungs- und Lehrinrichtung sowie als Arbeitgeber und machen sie attraktiver für Partner und Investoren. Allerdings müssen auch weniger positive Entwicklungen bei Beteiligungsunternehmen mit ins Kalkül gezogen werden.
- Letztlich müssen auch bundes-, landes- und **kommunalpolitische Aspekte** einbezogen werden. Hier kann es spezielle Entwicklungs- und Strukturprogramme oder Ansiedlungsstrategien geben, die eine stärkere Auseinandersetzung mit Gründungen und Beteiligungen nahelegen.

## Kritische Erfolgsfaktoren für eine Beteiligungsstrategie

Nachdem im ersten Schritt Klarheit über Motivation und angestrebte Ziele geschaffen wurde, müssen die Erfolgsfaktoren für einen „Geschäftsbereich Beteiligungen“ diskutiert werden. Als entscheidend werden dabei insbesondere die vier Bereiche Commitment, IPR-Kultur, Potenzial und Management angesehen.

### Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Beteiligungsgeschäft



Quelle: Karlsruher Institut für Technologie

Der wichtigste Punkt ist, dass Strategie und Ziele von der Leitung gewollt und aktiv kommuniziert werden. Dabei muss allen bewusst sein, dass es neben den vielfältigen Chancen auch Risiken gibt. Nicht jede Beteiligung wird erfolgreich sein, und die Erfahrungen zeigen, dass ein Return on Invest durchaus erst nach mehr als zehn Jahren nach Gründung oder sogar gar nicht eintreten kann. Es ist auch offensichtlich, dass sich erst aus einem breiten Spektrum anwendungsorientierter Forschungsleistungen einzelne Gründungen ergeben, bei denen sich auch wieder nur einzelne für eine Beteiligung eignen. Für ein strategisches Beteiligungsportfolio benötigt man eine kritische Masse an eigener Forschung. Basis einer jeden Gründung im wissenschaftlichen Bereich ist neben der Geschäftsidee der Zugang zu

Schutzrechten, Know-how und Technologien, die in der Muttereinrichtung erarbeitet wurde. Für eine Beteiligungsstrategie sollte daher eine entsprechende IPR-Kultur vorhanden sein bzw. etabliert werden. Der Umgang mit Beteiligungen erfordert spezielle Fachkompetenzen. Diese reichen von rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und technischen Kenntnissen bis hin zu Erfahrungen in der Unternehmensentwicklung. Das Beteiligungsmanagement sollte daher durch qualifizierte Mitarbeiter durchgeführt werden, die den Bereich langfristig aufbauen. Darüber hinaus sollte ein Budget vorgesehen werden, da insbesondere wachstumsorientierte Spin-offs zunächst Investitionen erfordern. Die Wissenschaftseinrichtung tritt hier in einer neuen Rolle auf: als Seed-Investor, der aus seinen Forschungsergebnissen eine maximale Wertschöpfung erreichen will.

## Organisatorische Umsetzungsmodelle

Hat man seine Ziele definiert und erfüllt die wesentlichen Erfolgskriterien, stellt sich die Frage nach einem geeigneten Umsetzungsmodell. Hier sind interne und externe Modelle, aber auch eine Kombination denkbar. Bei internen Modellen wird das Beteiligungsgeschäft durch eine eigene Stabsstelle oder WTT-Abteilung durchgeführt (z.B. Fraunhofer Venture). Externe Modelle sehen die Gründung einer eigenen juristischen Person (z.B. Max-Planck-Innovation GmbH) oder die Einbeziehung eines externen Dienstleisters vor (z.B. Ascension GmbH). Auch hier gilt es die jeweiligen Vor- und Nachteile abzuwägen, um eine angemessene Entscheidung für die eigene Einrichtung zu treffen.

## Fazit

Es liegt im Ermessen einer jeden Hochschule oder Forschungseinrichtung, sich im Rahmen der eigenen Ziele neu zu definieren und weiterzuentwickeln. Die unternehmerische handelnde Wissenschaftseinrichtung mit professionellem Wissens- und Technologietransfer in „eigener Sache“ ist jedoch im Kommen. ■

### Dr.-Ing. Jens Fahrenberg

leitet das zentrale Innovationsmanagement am Karlsruher Institut für Technologie. Dies beinhaltet die Bereiche Patent- und Lizenzwesen, Technologiemarketing sowie Gründungen und Beteiligungen.

### Dr. Hanns-Günther Mayer

ist im Innovationsmanagement am KIT zuständig für den Bereich Beteiligungen sowie die Hightech-Inkubatoren.

### Jens Link

ist Jurist im Innovationsmanagement am KIT und Projektmanager im vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten Projekt „Entwicklung und Evaluierung eines Modells zur Professionalisierung des Technologietransfers durch forschungsbasierte Unternehmensbeteiligungen (PROBE)“.

# Gründen und wachsen, wo andere Urlaub machen

Tirol hat viel zu bieten: hohe Berge, saftige Bergwiesen und im Winter schnittige Skipisten. Neben den Erholungsuchenden finden auch innovative Unternehmer seit Juni 2012 bevorzugte Rahmenbedingungen rund um Innsbruck, Kitzbühel und Kufstein vor. Als zentrale Anlaufstelle für kapital-suchende, in Tirol angesiedelte Unternehmen, aber auch für investitionsbereite Business Angels wurde vor Jahresfrist das Investorennetzwerk innet gegründet. Initiator war das CAST Gründungszentrum mit finanzieller Unterstützung des Landes Tirol.

„Viele Unternehmen haben aufgrund fehlender finanzieller Mittel eine deutlich längere Produktentwicklungszeit und können erst viel später Umsätze erzielen“, sagt Thomas Bluth, Projektleiter und Investmentmanager von innet. Der gebürtige Tiroler weiß, wovon er spricht. Als ehemaliger CFO eines mit Venture Capital finanzierten Start-ups kennt er die Probleme der Gründer aus eigener Erfahrung. Rund 80 Projekte haben Bluth und sein Team inzwischen evaluiert und erste Finanzierungen und Fördermittel vermittelt.

## Aktives Netzwerk für Angels und Investoren

Bewerben können sich wachstumsorientierte Start-ups aus Tirol, die Kapital in einer Bandbreite von 25.000 EUR bis 500.000 EUR für ihr Wachstum benötigen. Diese Unternehmen werden einer Erstprüfung durch das CAST Gründungszentrum unterzogen, bei der die Geschäftsidee auf Wachstumspotenzial und Realisierbarkeit geprüft wird. Für erfolgreiche Kandidaten wird die Möglichkeit öffentlicher Fördermittel recherchiert. Parallel werden Business Angels, die auch aus dem Ausland stammen können, angesprochen und auf Wunsch in das Netzwerk aufgenommen. Darüber hinaus stehen die innet-Coaches bei der Vorstellung und Moderation zwischen Unternehmer und Investor hilfreich zur Seite. Aktuell betreuen Bluth und sein Team rund 15 Projekte, darunter folgende vier Unternehmen:

### AFreeze GmbH

Zur Behandlung von Vorhofflimmern hat das Tiroler Unternehmen einen Herzkatheter entwickelt, der bereits erfolgreich in einer klinischen Studie eingesetzt wurde. Im Vergleich zu bestehenden, aber unzureichenden Therapien ermöglicht der Einsatz des CoolLoop-Katheters eine einfachere, schnellere und schonendere Ablationsbehandlung des Vorhofflimmerns. Die Behandlung mit eisiger Kälte verspricht gesteigerten Behandlungserfolg und vermindertes Komplikationsrisiko.

Mehr Infos unter [www.afreeze.com](http://www.afreeze.com)



### Organoid Technologies

Das Tiroler Unternehmen hat eine Plattformtechnologie entwickelt, die eine kostengünstige Herstellung von Freiformobjekten (Design und Formteile, Akustikpaneele sowie Dekorbeschichtungen) auf Basis einer Vielzahl von nachwachsenden Rohstoffen ermöglicht.

Mehr Infos unter [www.organoids.at](http://www.organoids.at)



### SynCraft Engineering GmbH

Mit ihrem patentierten Konzept haben die Tiroler ein Biomassekraftwerk zur nachhaltigen und ökonomischen Strom- und Wärmeproduktion aus fester Biomasse entwickelt. Dabei liegt der Output an Ökostrom um rund das Zweifache höher als bei konventionellen Technologien. Das Konzept besticht durch seinen innovativen verfahrenstechnischen Ansatz, durch einen simplen aber durchdachten Aufbau, erhöhte Verfügbarkeit und geringe Wartungskosten. Zwei Anlagen sind bereits erfolgreich in Betrieb.

Mehr Infos unter [www.syncraft.at](http://www.syncraft.at)



### Visalyze GmbH

Mittels eines visuellen Social Media-Analysetools macht das Tiroler Unternehmen bisher unsichtbare Kommunikationsvorgänge erstmals sichtbar. Intuitive visuelle Muster ermöglichen es dem Social Media Professional, auf spielerische Weise seine relevanten Konversationen in Echtzeit zu verstehen und treffsicher zu reagieren.

Mehr Infos unter [www.visalyze.com](http://www.visalyze.com)



[mathias.renz@vc-magazin.de](mailto:mathias.renz@vc-magazin.de)

**Interview mit Andrea Glaser, ADT-Bundesverband**

# „Der Zugang zu Kapital muss verbessert werden“

Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Volkswirtschaft – aber Unternehmensgründungen sind ihre Zukunft. Damit hierzulande auch in Zukunft Innovationen entstehen und vermarktet werden, brauchen Gründer optimale Bedingungen. In Technologie- und Gründerzentren bekommen sie nicht nur günstige Büroräume geboten, sondern auch ein förderndes Umfeld. Der ADT Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren bündelt die Interessen von Jungunternehmern und ihren Zentren. Geschäftsführerin Andrea Glaser weiß, vor welchen Herausforderungen sie heute stehen.

**VC Magazin:** Der ADT feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Bestehen. Wie hat sich die deutsche Landschaft von Innovationszentren in dieser Zeit gewandelt?

**Glaser:** Der ADT wurde 1988 auf Initiative der ersten Technologie- und Gründerzentren im damaligen Westteil Deutschlands gegründet. Heute gibt es ca. 350 Innovations-, Technologie- und Gründerzentren, Wissenschafts- und Technologieparks sowie ähnliche Einrichtungen, in denen Gründer und junge Unternehmen betreut werden. Als flächendeckendes Netzwerk bieten diese Zentren heute in allen Regionen Deutschlands ihre Unterstützung an. Einige neue Zentren entstehen nach wie vor; häufiger jedoch sind es Erweiterungsbauten an bereits bestehenden Standorten von Zentren, die eine hohe Nachfrage durch Gründer und ein entsprechendes Potenzial in der Region haben. Ebenso geht der Trend eher zu branchenspezifischen Zentren.

**VC Magazin:** Welchen Stellenwert haben Technologietransfer und Unternehmensgründung Ihrer Meinung nach heute in Politik und Gesellschaft?

**Glaser:** Wir alle wissen, dass der Mittelstand das Rückgrat der deutschen Wirtschaft ist. Die Politik hat insofern auch ein Interesse, Unternehmertum und Existenzgründungen in Deutschland zu unterstützen und zu fördern. Nach wie vor schaffen insbesondere innovative Gründungen zukunftsfähige Arbeitsplätze und leisten den Transfer von neuen Ideen und wissenschaftlichen Erkenntnissen in marktfähige Produkte. Innovative Unternehmen benötigen vor allem innovationsfördernde Rahmenbedingungen. Die Bundesregierung erklärt ausdrücklich, mit zahlreichen Maßnahmen zusätzliche Impulse für eine dauerhaft höhere Gründungsdynamik zu schaffen. Verschiedenste Programme und Initiativen zielen insbesondere auf das Klientel der wissenschaftsbasierten oder Hightech-Gründungen.

**VC Magazin:** Wo muss noch mehr bewegt werden?

**Glaser:** Wünschenswert wären unkomplizierte Förderinstrumente, die insbesondere dem „normalen“ Gründer oder z.B. auch Aus-

---

**Andrea Glaser**

ist seit 2003 Geschäftsführerin des ADT-Bundesverbandes. Sie war zuvor zehn Jahre als Prokuristin und kaufmännische Leiterin in einem Innovationszentrum tätig.



---

gründungen aus Firmen in der Gründungs- bzw. Startphase Unterstützung bieten. Auch diese Unternehmen, wie z.B. im Kreativbereich, der in den vergangenen Jahren stark gewachsen ist, schaffen Arbeitsplätze und zahlen Steuern. Generell ist die Finanzierung für viele Unternehmen ein Problem, bei dem es an verschiedenen Stellen gilt, den Zugang zu Kapital zu verbessern. In der Gesellschaft sind Selbstständige durchaus anerkannt. Gescheiterte Gründungen und ein Neuanfang werden jedoch häufig noch skeptisch betrachtet. Hier agieren insbesondere auch Kreditinstitute zurückhaltend, noch einmal finanzielle Unterstützung zu geben. Dieser Mut zum Neuanfang sollte jedoch – ähnlich wie in den USA – ebenso positiv gesehen und unterstützt werden.

**VC Magazin:** Voraussetzung für Unternehmensgründungen sind Innovationen. Ist die deutsche Volkswirtschaft für die Zukunft entsprechend aufgestellt?

**Glaser:** Will Deutschland auch zukünftig im Bereich Forschung und Innovation eine Rolle im internationalen Vergleich spielen, müssen weitere Voraussetzungen geschaffen werden. Neben der Stärkung der Innovationskraft muss das Bildungswesen in Deutschland den neuen Anforderungen weiter angepasst werden. Auch im Bereich Forschung hat Deutschland Potenziale, die es zu heben gilt, sofern wir auch zukünftig an der Weltspitze mit Produkten und Innovationen mitreden wollen. Insbesondere innovative Unternehmensgründungen schaffen bekannter-

maßen neue Arbeitsplätze. Diese Unternehmensgründungen wiederum basieren häufig auf neuen Entwicklungen, wobei der Technologietransfer aus Forschungseinrichtungen heraus die Basis für viele innovative Gründungen bildet.

**VC Magazin:** Was müssen Innovationszentren heute bieten, um zeitgemäß den Bedürfnissen von jungen Technologieunternehmen gerecht zu werden?

**Glaser:** Die Zeiten, als Gründerzentren mit Fax, Kopierer und Büroempfang werben konnten, sind sicher vorbei. Wichtiger ist es heute, jungen Unternehmen neben moderner Infrastruktur, Technik und konsequent auf die Erfordernisse der jungen Unternehmen ausgerichteten Serviceangeboten ein förderliches Umfeld zu bieten, das es dem Gründer erlaubt, sich auf das eigene Start-up zu konzentrieren. Qualifizierungsangebote, Netzwerke und Kontakte unterstützen dabei im Wesentlichen das

### Innovations-, Technologie- und Gründerzentren und ähnliche Einrichtungen in Deutschland

Anzahl gesamt (davon Mitglieder ADT):	350 (158)
Unternehmen in den deutschen Zentren:	11.400
Mitarbeiter:	83.900
Anzahl der bisher gegründeten Unternehmen insgesamt:	40.000
Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze insgesamt:	257.700
Erfolgsquote von Gründungen in Zentren:	90%

Wachstum und die Expansion des Unternehmens. Durch das Know-how und die Unterstützung der Zentren wird das Risiko, bereits in der Gründungsphase zu scheitern, erheblich minimiert.

**VC Magazin:** Danke, Frau Glaser.

susanne.glaeser@vc-magazin.de

ANZEIGE



## FÜR EINE ZUKUNFT MIT SAUBERER ENERGIE DIE GALA DES JAHRES

„Energieversorgung mit Batterie, Brennstoffzelle und Wasserstoff wird in Zukunft eine wichtige Rolle spielen. Die GreenTec Awards bringen saubere Technologien in die Öffentlichkeit. Deshalb unterstützen wir die Idee von Anfang an.“

Dr. Klaus Bonhoff, Geschäftsführer NOW GmbH



Am 30. August 2013 in Berlin. Die Gala für technischen Fortschritt mit NOW - Nationale Organisation Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnologie.

Erleben Sie live auf der Bühne die besten Ideen in den Kategorien Bauen & Wohnen, Mobilität, Recycling, Energie, Galileo Wissenspreis, Kommunikation, Produktion und Luftfahrt. Gekürt von einer unabhängigen Jury aus Wirtschaft, Wissenschaft und Unterhaltung. [www.greentec-awards.com](http://www.greentec-awards.com)



## Abusix beim GSVA

# Von Karlsruhe ins Silicon Valley

Zum vierten Mal fliegen deutsche Entrepreneurure im Zuge des German Silicon Valley Accelerator (GSVA) für drei Monate in die Bay Area, um dort vor Investoren zu pitchten, ihr Netzwerk zu erweitern und mit Mentoren das eigene Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Das VentureCapital Magazin begleitet redaktionell das Karlsruher Start-up Abusix durch den Accelerator und gibt in regelmäßigen Berichten und Interviews Einblicke in den Alltag eines GSVA-Teilnehmers.

**A**busix ist ein B2B-Software- und Datenunternehmen mit einem Software as a Service-Produkt, das es Netzbetreibern, wie Internet Service Providern oder Großkonzernen, ermöglicht, Internet-Missbrauch – sogenannten Internet Abuse – zu bearbeiten. Im Falle eines Internet Service Providers gibt es beispielsweise virenverseuchte Rechner, von denen Spam, DDoS- und Phishing-Attacken ausgehen. Abusix verarbeitet die Informationen, die beispielsweise beim Internet Service Provider zugänglich sind, und versucht herauszufinden, welcher Endkunde das Problem verursacht, um dieses dann „an der Wurzel“ zu lösen. „Im Prinzip haben wir eine große Datensinke, in die viele Daten einfließen und aus denen wir versuchen herauszufinden, wo das Problem liegt“, erklärt Mitgründer und CEO Tobias Knecht das System hinter Abusix. Wenn das Problem lokalisiert ist, teilt das Start-up das dem Provider oder dem Unternehmen mit, der dann mit dem entsprechenden Nutzer in Kontakt tritt.



Tobias Knecht, Abusix

### Vielfältiger Kundenkreis

Die Mehrzahl der Internet Service Provider hat noch keinen automatisierten Prozess für den Umgang mit Internet Abuse, hier setzen die Karlsruher an. Der Kundenkreis reicht dabei vom Internet Service Provider über Web Hosting Companies bis hin zu Unternehmen mit großen Netzwerken wie beispielsweise Daimler oder sozialen Netzwerken und Filehostern. Langfristig sollen auch Informationen beispielsweise von Firewalls und Virenschaltern verarbeitet werden, um aufgrund der größeren gesammelten Datenmenge schneller reagieren zu können. „Wir haben leider keine direkten Mitbewerber. Leider, weil es uns das schwer macht zu belegen, dass ein Business Case vorhanden

ist. In Amerika gibt es inzwischen zwei Unternehmen, die vom Ansatz her das Gleiche machen wie wir, aber ein komplett anderes Modell verfolgen“, beschreibt Knecht das Marktumfeld.

### Weg zur Teilnahme

Im Februar traf sich Knecht mit Oliver Hanisch und Bernhard Janke von German Silicon Valley Accelerator auf einem Kongress in Amerika. Im Gespräch schlugen ihm die beiden vor, sich zu bewerben. „Am Anfang dachte ich, dass sei nichts für uns, da wir noch zu klein für einen Accelerator sind“, schildert der Gründer sein Zweifel. Hanisch und Janke überzeugten ihn aber, sich doch zu bewerben. Über das Webportal des GSVA reichten Knecht und seine Kollegen einen Onepager ein, beantworteten eine Reihe von Fragen und gaben ein paar Unternehmenszahlen ab. Nach einiger Zeit bekamen sie einen Anruf, dass sie die erste Runde geschafft haben, bevor sie kurze Zeit später eine E-Mail erreichte und ihnen mitgeteilt wurde, dass sie sich für ein Telefoninterview vorbereiten sollten. Das Interview, das etwas über eine Stunde dauerte, führten sie mit einem der Mentoren des GSVA aus dem Silicon Valley. Eine Woche später bekamen sie wieder eine E-Mail, die sie zum Finale nach Hamburg einlud. „Das war dann schon komisch für uns, weil wir zwar auf jeden Fall von uns und unserem Produkt überzeugt sind, aber eigentlich glauben, dass ein Accelerator etwas für größere Unternehmen als einen Viereinhalbmannbetrieb wie unseren ist“, erinnert sich Knecht und fügt an: „Die Anreise nach Hamburg war der Horror, die Züge, mit denen ich fahren wollte, sind ausgefallen und ich musste ganz kurzfristig fliegen. Eigentlich war ich da schon kurz davor, wieder ins Büro zu gehen.“ Nach dem Pitch in

---

### Der German Silicon Valley Accelerator im Überblick

**Runden pro Jahr:** vier

**Teilnehmer pro Runde:** sechs bis sieben

**Dauer:** drei Monate

**Leistungen:** Bereitstellung von Büroräumen, Mentoring- und Coaching-Programme, Kontaktvermittlung, Unterstützung bei Visa-Beartragung, keine Übernahme von An- und Abreise- sowie Lebenshaltungskosten

**Voraussetzungen für die Teilnahme:** Unternehmen aus der Informations- und Kommunikationsbranche, in Deutschland gegründet, nicht älter als drei Jahre alt, Businessplan mit hohem Wachstumspotenzial, internationaler Expansionscharakter mit Fokus auf Amerika, Beziehung zu den Exist-Programmen

**Bewerbung:** [www.germanaccelerator.com/application](http://www.germanaccelerator.com/application)

**Anzahl der bisherigen Teilnehmer:** 19

**Internet:** [www.germanaccelerator.com](http://www.germanaccelerator.com)

---

Hamburg unterhielt er sich im Foyer mit den anderen Unternehmen, die angetreten waren, und hatte da das Thema German Silicon Valley Accelerator für sich selbst schon als schöne Erfahrung verbucht und abgeschlossen. „Da sind Unternehmen mit 85 Mitarbeitern und 13 Mio. EUR Jahresumsatz angetreten“, begründet Knecht die schwindende Zuversicht. Bei der Abendveranstaltung mit Preisverleihung wurde bekannt gegeben, dass Abusix am Programm teilnimmt, was der Mitgründer nach eigener Aussage zu diesem Zeitpunkt überhaupt nicht erwartet hätte. Von da an ging es an die Planung, wie es das Unternehmen schaffen konnte, für drei Monate auf seinen CEO zu verzichten. „Eigentlich konnte man wählen, ob man im dritten oder im vierten Quartal 2013 nach San Francisco fliegt. Da wir aber von unserem bisherigen Kundestamm schon sehr amerikalastig sind, wurde uns gesagt, die Veranstalter würden uns am liebsten schon im dritten Quartal dort sehen“, erinnert sich Knecht. Nachdem Abusix knapp neun Wochen vorher mitgeteilt wurde, dass ihr CEO sicher schon im Juli in die Bay Area fliegt, galt es einen Flug zu buchen und das Vorbereitungsmeeeting in München zu besuchen.

### Erwartungen an den GSVA

Bei den Erwartungen an den GSVA ist Knecht noch unentschieden, was daran liegt, dass sich Abusix aktuell in Gesprächen mit deutschen Investoren befindet. Sollte vor dem Antritt der Reise noch ein Commitment zustande kommen, möchte er die Zeit in San Francisco nutzen, um unter anderem ein Büro zu eröffnen und ein Sales- sowie Business Development Team aufzubauen. Wenn es nicht mehr klappen sollte, sich mit einer deutschen Venture Capital-Gesellschaft zu einigen, sieht der Unternehmer in dem Accelerator eine gute Möglichkeit, mit amerikanischen Wagniskapitalgebern in Kontakt zu kommen. „Aber auch bei einem Abschluss in Deutschland werden wir versuchen, im Silicon Valley Kontakte zu Investoren für eine zweite Finanzierungsrunde aufzubauen“, verrät Knecht und fügt grinsend an: „Wir wurden eigentlich immer ein bisschen zu unserem Glück hingeschoben. Und obwohl wir am Anfang skeptisch waren, ist das eine tolle Chance.“

benjamin.heimlich@vc-magazin

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  
Tel. +49 89 87 80 68 60  
Fax +49 89 87 80 68 69-9  
[www.seventure.de](http://www.seventure.de)

## Überblick über die Life Sciences-Branche

# Zurück in die Zukunft

Nicht viele Branchen sind von einer so hohen Dynamik geprägt wie die Life Sciences-Industrie. Seit jeher ebnen disruptive Innovationen den Weg für völlig neue Produkte und Dienstleistungen. Doch auch äußere Faktoren haben Einfluss auf die Trends der Branche. Dadurch kommt es immer wieder zu einer klaren Fokussierung auf bestimmte Geschäftsmodelle sowie Best Practice-Ansätze. Der aktuelle Biotech-Report von Ernst & Young zeigt drei Makrotrends in Deutschlands Life Sciences-Industrie. Und diese sind alles andere als Neuland.

Vor etwa sechs bis sieben Jahren hat eine Vielzahl von Investoren Technologieplattformen für Investments in Unternehmen mit Produktfokus aufgegeben. Dieser Fokus scheint sich derzeit jedoch zugunsten einer Rückbesinnung auf Unternehmen mit Plattform aufzulösen. Denn deren vielfältige Vorteile werden aktuell wieder erkannt: Technologieplattformen lassen sich im Markt sehr flexibel positionieren. Das bedeutet auch, dass auf Veränderungen im Marktumfeld entsprechend schnell reagiert werden kann. Darüber hinaus ergeben sich vergleichsweise früh Möglichkeiten einer Innenfinanzierung. Ein dritter großer Vorteil ist das schnelle Feedback zum möglichen Erfolg. Bei Unternehmen mit Technologieplattform wird in der Regel bereits innerhalb von zwei Jahren klar, ob die Technologie erfolgreich zu monetarisieren ist oder nicht. Insgesamt bedeutet dies ein deutlich niedrigeres Risiko für Unternehmer und Investoren. Neben der Rückbesinnung auf die Vorteile haben auch die schwierige Finanzierungssituation sowie die Validierung dieses Modells durch Erfolgsgeschichten zum Wiedererstarken von Technologieplattformen beigetragen. So konnte beispielsweise der Antikörperhersteller Morphosys zeigen, welches gewaltige Potenzial sich mit Technologieplattformen ausschöpfen lässt.

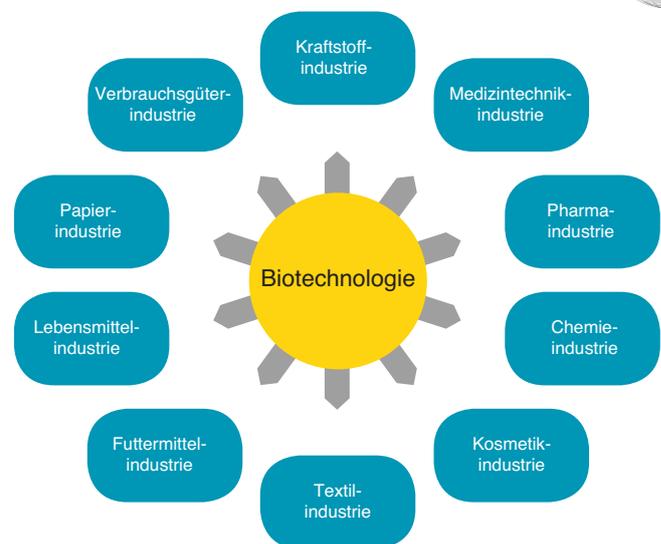
### Weißer Biotechnologie tritt aus dem Schatten

Die rote Biotechnologie steht seit geraumer Zeit im absoluten Mittelpunkt der Life Sciences-Industrie. Hohe Finanzierungsrunden und großvolumige Übernahmen durch Pharmakonzerne warfen in der Vergangenheit lange Schatten auf Biotech-Unternehmen, die sich nicht mit der Entwicklung von Medikamenten beschäftigen. Mittlerweile wächst jedoch das Verständnis für das Potenzial der weißen Biotechnologie. Diese ist nämlich nicht nur in der Lage, bestehende Produkte kostengünstiger herzustellen, sondern vermag auch völlig neue Produkte mit spezifischen Eigenschaften zu entwickeln. Dr. Siegfried Bialojan, Leiter des Life Sciences Centers bei Ernst & Young, erklärt dazu: „Unternehmen wie Amsilk wurden vor einiger Zeit noch belächelt. Heute steht der Münchner Performance Material-Hersteller stellvertretend für einen Bereich der Biotechnologie, der verstärkt in den Fokus der Aufmerksamkeit rückt.“

### Biologisierung der Industrien

Ein dritter Trend geht direkt mit dem vorherigen einher. Die Zahl von Zielmärkten, an denen Bioprozesse beteiligt sind, wird

### Biologisierung der Industrien



Quelle: Ernst & Young Biotech-Report 2013

stetig größer (siehe Abbildung). Diese Entwicklung resultiert einerseits aus dem technischen Fortschritt der Biotechnologie, andererseits aus einem gesteigerten gesellschaftlichen Bewusstsein für nachhaltige und ressourcenschonende Energiequellen. Zuweilen werden diese sogar stärker gewichtet als kostengetriebene Überlegungen.

### Fazit:

Die aktuellen Trends der Life Sciences-Industrie sind nicht alleine auf technologischen Fortschritt zurückzuführen. Vielmehr haben eine gesunkene Risikobereitschaft von Investoren, der Mangel an zur Verfügung stehendem Kapital sowie ein sich veränderndes gesellschaftliches Bewusstsein und politisches Engagement einen bedeutenden Einfluss auf die Entwicklung der Branche.

Martin Bellof  
redaktion@vc-magazin.de

## Der Sektor aus Investorensicht

# Life Sciences – die Expertenenumfrage

### In welchen Teilbereichen der Life Sciences sehen Sie aktuell die größten Chancen für junge Unternehmen?

**Hubertus Leonhardt, Partner,  
SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement:**

Erstens in der Diagnostik, die bei der Stratifizierung von Patientengruppen hilft, um richtige Therapieoptionen auszuwählen. Zweitens bei medizintechnischen Innovationen im Bereich neurovaskulärer Erkrankungen und drittens bei Innovationen, die im Gesundheitsbereich bei gleicher Leistung zu deutlichen Einsparungen führen. Eher verhalten sehen wir die Segmente Dental und Orthopädie.

**Dr. Georg Kääh, Cluster Manager, BioM Biotech Cluster Development:**

In Deutschland haben es Medikamentenentwickler derzeit unverdient besonders schwer, denn noch immer schlummern einige tolle Innovationen in deutschen Biotechfirmen. Um die risikoscheuen Finanziere zu überzeugen zu können, muss man aber derzeit einen „eierlegenden Wollmilchsau“-Businessplan vorlegen – und nicht einmal so etwas garantiert dann eine Investitionszusage. Im Bereich der industriellen Biotechnologie sieht man hierzulande nur sehr wenige Firmengründungen, aber einige besonders interessante Mittelständler. Besonders stark im Kommen sind die Verknüpfungen von Informationstechnologie und medizinischen Daten bzw. Patientendaten sowie auch Interpretationstools von Big Data auch in den Life Sciences.

„Finanziers wollen die eierlegende Wollmilchsau“



Dr. Georg Kääh

**Michael Vogel, Vorstandsvorsitzender, Venture Plus:**

Gerade im Lebensmittelbereich sehen wir neben der Medikamentenentwicklung die größten finanziellen Changes in der Medikamentenentwicklung durch den Auslauf der Patente der Big Pharma-Industrien und der Reduktion der eigenen Entwicklungsabteilungen, bei der Lebensmittelentwicklung durch das immer bewusster werdende Verhalten der Konsumenten. In diesem Bereich setzen wir verstärkt auf neue Verfahrenstechniken und arbeiten sehr eng mit der Fraunhofer-Gesellschaft zusammen, mit der wir bereits zwei Ausgründungen erfolgreich vollzogen haben.

**Klaus Stöckemann, Managing Partner, Peppermint VenturePartners:**

Da wir uns auf Medizintechnik fokussieren, sehen wir dort besonders Chancen, wo es um neue Lösungen – ob therapeutische oder diagnostische – geht, die ein ungelöstes medizinisches Problem adressieren, die Behandlung oder Diagnose deutlich verbessern und gleichzeitig auch die Compliance der Patienten durch die Einbindung aller Stakeholder – Patienten, Verwandte, Ärzte und auch Kostenerstatter – erhöhen.

**Karlheinz Schmelig, Partner, Creathor Venture:**

Wir sehen gute Chancen speziell in den Bereichen Diagnostik und Life Science Research Tools, was auch unserem Investitionsfokus entspricht. Zurzeit haben es die Medikamentenentwickler in Europa schwer.

### Beteiligungen an Life Sciences-Start-ups sind meist langfristiger und kapitalintensiver als bei Unternehmen in anderen Segmenten. Was macht diese Investitionen trotzdem interessant?

**Karlheinz Schmelig, Partner, Creathor Venture:**

Diese Aussage trifft auf unser gegenwärtiges Portfolio nicht zu. Wir investieren sowohl im Bereich Life Sciences als auch in Tech-Unternehmen. Bisher haben die Life Sciences-Unternehmen im Schnitt nicht mehr Kapital und Zeit benötigt als die Tech-Unternehmen. Wir achten darauf, dass auch unsere Biotech-Beteiligungen nahe am Markt agieren und schon früh in ihrer Unternehmensentwicklung mit dem Kunden zusammenarbeiten.

**Michael Vogel, Vorstandsvorsitzender, Venture Plus:**

Es ist immer eine Frage, ab wann man die Auslizenzierung oder den Exit plant. Wir beteiligen uns bei der Medikamentenentwicklung meist nur bis zur Phase 2, bis zu diesem Zeitpunkt ist auch der finanzielle Aspekt gut handelbar, und suchen uns dann einen Partner, der das Unternehmen übernimmt oder die weiteren Schritte finanziert. Bei der Lebensmittelentwicklung zeigen wir den Proof of Concept und die Skalierbarkeit. Danach suchen wir uns auch einen großen Partner, der das Unternehmen übernimmt oder es mit uns gemeinsam fortführt.

„Wir beteiligen uns meist nur bis Phase 2“



Michael Vogel

**Hubertus Leonhardt, Partner,  
SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement:**

Wir sehen Start-ups insbesondere im Bereich Medizintechnik sehr positiv. Hier kommt am Standort Deutschland die gute ingenieurwissenschaftliche Basis sowie die innovationsinteressierte Ärzteschaft zusammen mit einem starken Akquisitionsdrang Cash-flow-starker internationaler Medtech-Konzerne. Voraussetzung ist aber, dass sich das Investorenkonsortium mit den regulatorischen und erstattungsseitigen Rahmenbedingungen auskennt. Recht skeptisch sind wir weiterhin für Investitionen in Drug Development.

**Dr. Georg Kääh, Cluster Manager, BioM Biotech Cluster Development:**

Wenn wir auch hier wieder die Medikamentenentwickler als Spezialfall betrachten, so stimmt ja die These: Ein Investment hier ist vielleicht höher und länger gebunden als in einem IT-Unternehmen. Interessant ist aber, dass das Produkt womöglich später wirklich einmal Patienten hilft, dass man also eine besonders „gute Sache“ unterstützt und dass man – zumindest in Einzelfällen – im Erfolgsfall sogar auch einmal sehr früh sehr hohe Multiples erzielen kann.

**Klaus Stöckemann, Managing Partner, Peppermint VenturePartners:**

Wenn Life Sciences Start-ups zumindest einen Teil der Key Value Driver aufzeigen, können nachhaltige und auch skalierbare Geschäftsmodelle entstehen. Investments in Life Sciences-Firmen mit höherem Kapitalbedarf und längeren Entwicklungszeiten werden dann belohnt, wenn Innovationshöhe, Patentschutz und die Marktadaption des jeweiligen Produktes stimmen.

„Innovationshöhe,  
Patentschutz und  
Marktadaption  
werden belohnt“

Klaus Stöckemann



**Der Verkauf von Corimmun an Janssen-Cilag erzeugte letztes Jahr viel Aufsehen. Wie bewerten Sie die aktuelle Exit-Situation für Life Sciences-Unternehmen?**

**Dr. Georg Kääh, Cluster Manager, BioM Biotech Cluster Development:**

Corimmun war ein besonders interessanter Fall, weil in einer so frühen Phase das Hauptprodukt für alle Beteiligten sehr attraktiv veräußert werden konnte. Nun sind die deutschen Biotechunternehmen, ist die gesamte Medikamentenpipeline in Deutschland eigentlich noch immer eher in der frühen klinischen Entwicklungsphase, und wir erhalten auch durch die sehr gute Wissenschaft beständig guten Nachschub in diese Pipeline. Wenn also Pharma wirklich stärker nach frühen Projekten sucht und dies nicht nur Einzelfälle sind, dann sehe ich insbesondere deutsche Biotechs sehr stark auf dem Radar solcher Unternehmen.

**Klaus Stöckemann, Managing Partner, Peppermint VenturePartners:**

Der Verkauf von Corimmun hat gezeigt, dass das Early Stage Biotech-Modell selbst in Deutschland funktionieren kann, wenn man einen hochinnovativen Ansatz verfolgt.

**Hubertus Leonhardt, Partner,  
SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement:**

Internationale Life Sciences-Konzerne sind bereit, für echte Innovationen, die durch gute Schutzrechte gesichert sind, gute Preise zu bezahlen, und verfügen auch über die entsprechenden liquiden Mittel. Me-too-Unternehmen bzw. Unternehmen mit schwacher IP haben wenige Chancen bzw. spielen das Investment nicht ein. Der Exit-Kanal Börse ist bis auf weiteres geschlossen, hier rechnen wir auf absehbare Zeit nicht mit einer Erholung.

„Me-too-  
Unternehmen  
haben wenige  
Chancen“

Hubertus Leonhardt



**Michael Vogel, Vorstandsvorsitzender, Venture Plus:**

Meiner Meinung nach zeigten gerade die letzten zwei Deals von Micromet und Corimmun, dass es sich durchaus um ein lohnenswertes Investment handelt. Man darf jedoch nicht außer Acht lassen, dass zum Teil große Summen benötigt werden, um die Unternehmen in eine verkaufsfähige Position zu bringen. Die aktuelle Exit-Situation hat sich meiner Meinung nach im Allgemeinen gebessert und es finden auch bei uns zurzeit einige Gespräche mit Erfolgsaussicht im Life Sciences-Bereich statt.

**Welche Rolle spielen strategische Partnerschaften für den Erfolg von Start-ups im Life Sciences-Bereich?**

**Karlheinz Schmelig, Partner, Creathor Venture:**

Wir halten strategische Partnerschaften auch schon früh in der Unternehmensentwicklung für ungemein wichtig für den Unternehmenserfolg, da die Unternehmen dann sehen und verstehen, welche Strategien und Schwerpunkte die Pharmaindustrie setzt.

„Partnerschaften  
sind wichtig für  
den Erfolg“

Karlheinz Schmelig



## Die größten Life Sciences-Finanzierungsrunden 2012/2013

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Anlass	Investoren	Volumen
Curevac GmbH	Life Sciences	Wachstumsfinanzierung	dievini Hopp BioTech holding GmbH & Co. KG	80 Mio. EUR
Auris Medical AG	Biotech	3. Finanzierungsrunde	Sofinnova Ventures, Menlo Park, Sofinnova Partners SAS	47,1 Mio. CHF
Endosense AG	Medtech	3. Finanzierungsrunde	u.a. Edmond de Rothschild Group, Gimv NV, VI Partners AG	37,4 Mio. CHF
Affimed Theapeutics AG	Biotech	4. Finanzierungsrunde	Seris Capital AG, Präfikon(CH); BioMedInvest AG, Basel; LSP Life Sciences Partners, Amsterdam; Novo Nordisk A/S, Bagsvaerd(DK); OrbiMed Advisors LLC, New York	ca. 15,5 Mio. EUR
Allegra Therapeutics GmbH	Biotech	1. Finanzierungsrunde	Edmond de Rothschild Investment Partners, Forbion Capital Partners, EMBL Ventures GmbH	15 Mio. EUR
Curetis AG	Life Sciences	2. Finanzierungsrunde	HBM Partners Ltd., aeris Capital, LSP Life Sciences Partners, Forbion Capital Partners, BioMedInvestor AG, F. Hoffmann-La Roche AG via Roche Venture Fund, CD-Venture GmbH, KfW Bankengruppe, Business Angels	12,5 Mio. EUR
Sapiens Steering Brain Stimulation GmbH	Medtech	1. Finanzierungsrunde	Inkef Capital	7,5 Mio. EUR
Proteros Biostructures GmbH	Life Sciences	Wachstumsfinanzierung	u.a. BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH	5 Mio. EUR
Spinelab AG	Medtech	3. Finanzierungsrunde	u.a. BiomedInvest AG, VI Partners	4,7 Mio. CHF
Lophius Biosciences GmbH	Biotech	Wachstumsfinanzierung	VRD GmbH, WIC GmbH, S-Refit AG, Bayern Kapital GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Business Angels	4 Mio. EUR
Direvo Industrial Biotechnology GmbH	Biotech	Wachstumsfinanzierung	u.a. Danisco Venture, TVM Capital GmbH	3,5 Mio. EUR
CryoTherapeutics GmbH	Life Sciences	1. Finanzierungsrunde	Peppermint VenturePartners GmbH via Charité Biomedical Fund; NRW.Bank; High-Tech Gründerfonds Management GmbH; Rainer Christine, Getz Brothers	3 Mio. EUR
EBS Technologies GmbH	Medtech	2. Finanzierungsrunde	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Earlybird VC Management GmbH & Co. KG, BC Brandenburg Capital mbH	3 Mio. EUR
Implandata Ophthalmic Products GmbH	Medtech	1. Finanzierungsrunde	Peppermint Venture Partners GmbH, Enjoy Venture Management GmbH, KfW Bankengruppe via ERP-Startfonds	3 Mio. EUR
Cevec Pharmaceuticals GmbH	Pharma	3. Finanzierungsrunde	Peppermint Venture Partners GmbH, Midas Management AG, Creathor Venture Management GmbH, NRW.Bank	2,8 Mio. EUR
Ayoxxa Biosystems GmbH	Biotech	1. Finanzierungsrunde	Wellington Partners GmbH, München; NRW.Bank, Düsseldorf; High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bonn; KfW; Privatinvestoren	2,6 Mio. EUR
Emperra GmbH	Medtech	Wachstumsfinanzierung	Peppermint VenturePartners GmbH via Peppermint Charité Biomedical Fund, GoodVent Beteiligungsmanagement GmbH & Co. KG, BC Brandenburg Capital GmbH, Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH	2,6 Mio. EUR
Rodos BioTarget GmbH	Life Sciences	Wachstumsfinanzierung	Enjoy Venture GmbH via InvestImpuls-Fonds der Region Hannover, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, KfW via ERP-Startfonds, Business Angels, Family Offices	2,6 Mio. EUR
SurgicEye GmbH	Medtech	3. Finanzierungsrunde	BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bayern Kapital, Business Angels, Dr. Joerg Traub, Thomas Wendler	2,6 Mio. EUR

Quelle: Dealmonitor des VentureCapital Magazins; nur Deals mit Angabe der Beteiligungshöhe > 2 Mio. EUR; kein Anspruch auf Vollständigkeit

Den oftmals angebrachten Bedenken der Unternehmer, dass man eventuell schon zu früh das Tafelsilber verkaufen könnte, kann man durch Verhandlungsgeschick und eine gut überlegte Produkt- und Portfolio-Strategie entgegenwirken.

### Hubertus Leonhardt, Partner, SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement:

Strategische Partnerschaften können sehr wertvoll sein, sofern ein fairer Interessenausgleich erfolgt. Ein erfahrener Brancheninvestor im Gesellschafterkreis kann helfen, eine solche Partnerschaft ohne das Risiko, dass ein Start-up über den Tisch gezogen wird, auf solide Füße zu stellen. Häufig können solche Partnerschaften dann auch eine Vorstufe zur Generierung von Exit-Optionen darstellen.

### Dr. Georg Kääb, Cluster Manager, BioM Biotech Cluster Development:

So erfolgreich hier einige solche strategische Partnerschaften zweifellos sind und so alternativlos dies derzeit ist – ich halte das

im Prinzip nur für die zweitbeste Lösung, denn es verpartnern sich ja eigentlich Wettbewerber und man zementiert durch jede Partnerschaft einer Pharmafirma mit einem Biotech-Mittelständler, dass die Pharmafirma „groß“, und die Biotech-Firma „kleiner“ bleibt – und damit verhindert man eigentlich langfristig den freien Wettbewerb der Innovationen.

### Michael Vogel, Vorstandsvorsitzender, Venture Plus:

Gerade die Verbände und Zusammenschlüsse sind für junge Unternehmen sehr hilfreich und bieten die Möglichkeit, sich untereinander auszutauschen. Des Weiteren bieten sie darüber auch den einfacheren Zugang zu Finanzierungsrunden und Fördergeldern. Die strategische Partnerschaft mit einem Konzern schafft Vertrauen in den Finanzierungsrunden, birgt aber auch gleichzeitig die Gefahr, dass man Abstand nimmt, wenn diese Kooperation zu stark vertraglich gebunden ist und man sich der Möglichkeit eines Verkaufs an Dritte beraubt.

Interview mit Prof. Benedikt Grothe, Prof. Tobias Bonhoeffer, Prof. Wolfgang Baumeister, Dr. Peter Hanns Zobel

# „Wir können hier einfach gut miteinander“

Am Campus Martinsried werden seit Jahren wissenschaftliche Grundlagenforschung, Lehre, klinische Forschung und Technologie-Innovation parallel vorangetrieben. In direkter Nachbarschaft befinden sich die Institute der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München, das Max-Planck-Institut für Biochemie, das Max-Planck-Institut für Neurobiologie und das Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie (IZB). Mathias Renz vom Venture-Capital Magazin hat mit Prof. Benedikt Grothe, Prof. Tobias Bonhoeffer, Prof. Wolfgang Baumeister und Dr. Peter Hanns Zobel über Kommunikation, mögliche Interessenkonflikte und das im Entstehen befindliche Boardinghouse samt Faculty Club gesprochen.

**VC Magazin:** Angesichts des dicht gedrängten Terminkalenders – wie funktioniert der Austausch zwischen Forschungseinrichtungen und den Unternehmen, die hier ansässig sind?

**Baumeister:** Aktuell gibt es fast noch keinen institutionalisierten Austausch, aber insgesamt ein gutes Miteinander.

**Grothe:** Natürlich treffen wir uns in verschiedenen Gremien, aber ein Großteil der Kommunikation ist spontan, viele Meetings finden auf der Piazza oder im Freshmaker, dem Bistro des IZB, statt. Das spontane Aufeinander-Zugehen ist das Wichtige.

**Bonhoeffer:** Es sind oftmals nicht die Kanäle die man als erstes vermuten würde, sondern vielmehr Plätze wie z.B. der gemeinsame Kindergarten, wo die Kinder der Kollegen vom Max-Planck-Institut, von den Biotech-Unternehmen, teils auch von der LMU zusammen sind und man sich kennenlernt. Herrn Mei von Menlo Systems habe ich z.B. dort kennengelernt und danach auch berufliche Kontakte geknüpft.

**Zobel:** Aktuell treffen sich die Spitzenforscher des Campus und die Unternehmen des IZB einmal im Monat zum IZBrunch. Hier präsentiert sich ein Unternehmen des IZB und erläutert das Firmenkonzept. In der Diskussion und dem anschließenden Get-Together ergeben sich wichtige Kontakte für neue Kooperationen. Auch unser Magazin „IZB im Dialog“, das dreimal im Jahr erscheint, ist ein wichtiges Kommunikationsmedium.

**VC Magazin:** Bei welchen Themen können die Unternehmen an die Forschung den größten Input geben und andersherum?

**Baumeister:** Hier sind viele Start-ups angesiedelt, die noch nah an der Forschung sind. Der Rückgriff auf die breite Expertise in den Instituten ist sicherlich ein großer Vorteil.

**Bonhoeffer:** Es gibt z.B. Unternehmen wie die schon genannte Menlo Systems, die Laser bauen. Auch wir arbeiten mit Lasern und schätzen den engen fachlichen Austausch. Es gibt aber auch Unternehmen auf dem Campus, die für uns als Dienstleister arbeiten und bei denen die räumliche Nähe für die Zusammenarbeit sehr wichtig für uns ist. Darüber hinaus gibt es einige aus dem Institut ausgegründete Firmen, die anschließend in enger Kooperation bis zur Marktreife weiterentwickelt wurden.

**Grothe:** Teils bekommen wir Prototypen von den Unternehmen und stellen bei der Anwendung fest, dass die Software nicht funktioniert oder manche Funktion nicht praktikabel ist. Hier ist die Nähe für eine Problemlösung und ein unkompliziertes Miteinander sehr wichtig. Und das für beide Seiten, sowohl für den Dienstleister als auch für die Entwicklung.

---

## Prof. Benedikt Grothe

ist Professor für Neurobiologie an der Ludwig-Maximilians-Universität München und Direktor des LMU-Biozentrums.

## Prof. Tobias Bonhoeffer

ist Neurobiologe und Direktor des Max-Planck-Instituts für Neurobiologie.

## Prof. Wolfgang Baumeister

ist Biologe und Biophysiker sowie Direktor des Max-Planck-Instituts für Biochemie.

## Dr. Peter Hanns Zobel

ist Geschäftsführer des IZB.

---

**VC Magazin:** Forschung und Kommerzialisierung ziehen nicht immer an einem Strang. Wie klappt der Interessenausgleich?

**Baumeister:** Unser Ziel ist es, signifikante Forschungsergebnisse schnell publik zu machen, in Unternehmen gilt dagegen die Sicherung der Intellectual Properties als oberste Prämisse. Dies gilt es zu berücksichtigen und Lösungen zu finden.

**Bonhoeffer:** Jeder sieht, wo der andere herkommt und welche Ziele und Vorgaben er zu erfüllen hat. Wenn man etwas länger dabei ist, wie wir vier, dann kann man Meinungen und Handlungsweisen einschätzen. Auch wenn ich sicher nicht bei allen Themen mit Ihnen einer Meinung bin, Herr Zobel, so kann ich Sie in Ihrem Tun und Handeln doch verstehen. Ich finde, dass die Zusammenarbeit hier auf dem Campus hervorragend funktioniert.

**Grothe:** Es ist doch auch ein Signal, dass wir hier zusammensitzen und uns in verschiedenen Gremien immer wieder auch gegenseitig vertreten, wenn es z.B. um Strukturplanung in Martinsried geht. Wir benötigen letztlich die gleichen Kommunikationswege und die gleiche Infrastruktur. Natürlich geht es bei der Kommerzialisierung um andere Ziele als bei der Grundlagenforschung, aber das verstehen wir. Wir sind z.B. auch dabei, mit Prof. Domdey den Austausch zwischen Lehre und Biotech weiter zu forcieren.

**Bonhoeffer:** Ich glaube, dass der Faktor Mensch immer auch eine große Rolle spielt, und wir können hier einfach gut miteinander.

**VC Magazin:** Welches sind in Ihren Augen die größten Erfolgsgeschichten am Campus Martinsried?

**Baumeister:** Ich glaube, diese Frage kann Dr. Zobel am besten beantworten, denn das sind die Unternehmen, die aus dem IZB erwachsen sind, wie z.B. die erfolgreichen Projekte von Axel Ullrich...



Bild oben (v.l.n.r.) Prof. Bonhoeffer, Prof. Grothe, Dr. Peter Hanns Zobel, Mathias Renz.  
Weitere Fotos (von oben nach unten) Prof. Wolfgang Baumeister, Prof. Tobias Bonhoeffer, Prof. Benedikt Grothe, Dr. Peter Hanns Zobel.

**Zobel:** ... Kinaxo wie auch U3 waren beides Projekte von Axel Ullrich und zugleich Ausgründungen aus dem Max-Planck-Institut. Die Unternehmen wurden von Daiichi Sankyo bzw. Evotec gekauft, sind aber am Standort Martinsried geblieben. Auch Proteros und Suppremol stammen ursprünglich aus den Max-Planck-Instituten und konnten sich bis heute am Markt etablieren. Das sind alles junge Firmen, auf die wir sehr stolz sind. Aus der ersten Generation der Mieter des IZB sind die börsennotierten Unternehmen MediGene und Morphosys zu nennen. Darüber hinaus wurde erst kürzlich Micromet für ca. 1,4 Mrd. EUR an Amgen verkauft, Morphosys hat letzten Monat eine Börsenkapitalisierung von 1 Mrd. USD erreicht, Amsilk hat das über zehn Jahre beforschte Gebiet der Spinnenseide gelöst, und 4 SC hat den Börsengang geschafft und seither ca. zehn Projekte in die Klinik gebracht! Man könnte die Liste noch lange fortsetzen.

**Grothe:** Ich würde auch noch Till Photonic anfügen, auch wenn die Firma heute nicht mehr direkt hier vor Ort ist.

**Bonhoeffer:** Ich sehe daneben den bereits genannten gemeinsamen Kindergarten als echte Erfolgsgeschichte. Das schafft uns bei der Rekrutierung einen echten Vorsprung. Wir stellen z.B. gerade zwei Führungskräfte ein, für die der Kindergartenplatz ein ausschlaggebendes Kriterium ist.

**VC Magazin:** Welche Impulse erwarten Sie sich durch das neue Boardinghouse?

**Bonhoeffer:** Wir haben teils sehr hochkarätige Gäste hier: Nobelpreisträger oder CEOs großer Firmen. Es ist aktuell nicht einfach, diese adäquat in der Nähe unterzubringen. Künftig können wir unsere Besucher im Boardinghaus unterbringen, mit ihnen dort zum Essen oder auf ein Bier auf die Dachterrasse gehen und wenn möglich noch eine Vernetzung mit anderen Gästen herstellen – geplant oder ungeplant.

**Grothe:** Ich erwarte mir darüber hinaus auch räumlich neue Möglichkeiten, um miteinander qualifizierte Gespräche führen zu können. Im Bistro Freshmaker, wo ich fast täglich esse, finde ich schöne Räumlichkeiten vor, aber ich habe z.B. keine Möglichkeiten, um mich dort einmal mit jemandem zu einem vertraulichen Gespräch zurückzuziehen.

**Baumeister:** Der Faculty Club und das neue Restaurant werden die entscheidenden Katalysatoren sein. Ich erwarte mir eine neue Ebene der Kommunikation nach Vorbild der US-amerikanischen Top-Universitäten. Dort ist ein Faculty Club Tradition und Standard. Wichtig ist in meinen Augen aber auch die Einbindung des Campus Garching, z.B. mit Gastvorträgen.

**Zobel:** Mit dem Boardinghouse erfüllen sich gleich drei lange gehegte Wünsche auf einmal: Wir schaffen ein topmodernes Kommunikationszentrum für Spitzenforschung, Gastwissenschaftlern ermöglicht es kurze Wege zu Instituten und Unternehmen, und wir legen damit gleichzeitig eine weitere Keimzelle für neue Ideen und Innovationen. Das 28 Meter hohe Gebäude soll außerdem zum architektonischen und kommunikativen Mittelpunkt des Hightech-Campus werden.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Interview.



mathias.renz@vc-magazin.de

**Aus der Universität in den Markt**

# Dynamic Biosensors GmbH: Proteinanalyse für die Pharmaforschung

Die switchSense-Technik der Münchener Dynamic Biosensors GmbH erleichtert die aufwendige Suche nach pharmazeutischen Wirkstoffen. Nun soll die Technologie zur Marktreife geführt und der Eintritt in den Markt vorbereitet werden.

Die patentgeschützte switchSense-Technik ist eine Plattformtechnologie, die zur Analyse einer Vielzahl von verschiedenen Wechselwirkungen zwischen Biomolekülen eingesetzt werden kann. „SwitchSense generiert einen bisher unerreichten Informationsgehalt“, unterstreicht Dr. Ulrich Rant, Mitgründer und CEO von Dynamic Biosensors. „Dies ist wichtig, weil Proteine sehr komplexe Moleküle sind und schon kleinste Veränderungen große Wirkung haben, etwa in der Entwicklung von therapeutischen Antikörpern. Erstmals werden auf diese Weise Biomoleküle, die auf einem Chip angebunden sind, aktiv in Bewegung versetzt, wodurch das Messprinzip die Vorteile statischer und dynamischer Messmethoden vereint, was bisher als unvereinbar galt“, erläutert Rant. Durch das Anlegen von elektrischen Wechselspannungen werden nanometerlange DNA-„Hebel“ in Oszillation versetzt und die Veränderung der Molekularbewegung beim Anbinden von Zielmolekülen, etwa Proteinen, mit Nanosekundaauflösung in Echtzeit gemessen. „Dadurch können nicht nur Bindungsparameter gemessen, sondern auch die Größe, Form und Ladung des Zielproteins bestimmt werden sowie auch chemische Modifikationen am Zielprotein erfasst werden“, sagt Rant.



Dr. Ulrich Rant,  
Dynamic Biosensors

Die offizielle Gründung von Dynamic Biosensors als Spin-off der TU München erfolgte dann im Februar 2012. Im Zuge der Ausgründung brachte der Übergang vom wissenschaftlichen Betrieb der TU München in die Welt der Wirtschaft ganz eigene Herausforderungen mit sich, angefangen mit der Stellensituation. „Man ist es im universitären Betrieb gewohnt, unter Umständen mit vielen Mitarbeitern zu arbeiten“, sagt Rant. „Aber deren Erfahrungslevel ist unterschiedlich und die Fluktuation ist hoch, weshalb es schwierig ist, die Kontinuität in einem Vorhaben zu gewährleisten.“ Geholfen haben vor allem die Programme zur Gründungsförderung Go-Bio und Exist. „Wir haben auch die Unterstützung durch den Projektträger Jülich als sehr professionell und zielgerichtet empfunden“, sagt Rant. Dadurch entstand die Möglichkeit, auch industrieerfahrene Personen in das Projekt einzubinden. „Gerade bei Hochtechnologien klappt eine erhebliche Lücke zwischen ersten wissenschaftlichen Erfolgen und dem Punkt, wo sich auch Investoren ernsthaft für das Projekt zu interessieren beginnen. Die kann dadurch geschlossen werden.“ Es ist hilfreich, so Rant, wenn Investoren die Entwicklung eines Projektes über einen gewissen Zeitraum beobachten können, um sich vom Potenzial eines Unternehmens zu überzeugen. Mit Erfolg: Im Februar wurde eine Finanzierungsrunde mit einem Investoren-Konsortium aus Extorel, Bayern Kapital, Bio<sup>M</sup> und dem UnternehmerTUM-Fonds-Management erfolgreich abgeschlossen.

## Wissenschaftler in die Wirtschaft

Bereits vor elf Jahren begannen Wissenschaftler der Technischen Universität München mit der Grundlagenforschung zum Thema „Elektrische Manipulation von DNA-Molekülen auf Oberflächen“.

### Kurzprofil Dynamic Biosensors

<b>Branche:</b>	Biotechnologie
<b>Firmensitz:</b>	München
<b>Umsatz 2012:</b>	k.A. (noch kein Markteintritt)
<b>Investor:</b>	UnternehmerTUM-Fonds Management, Bayern Kapital, Extorel, Bio <sup>M</sup>
<b>Internet:</b>	www.dynamic-biosensors.com

## Ausblick

Aktuell finden die abschließenden Entwicklungsarbeiten an Chip und Messgerät statt. Die Markteinführung der switchSense-Technologie ist im Rahmen der Messe Biotechnica im Oktober in Hannover geplant. Schon heute bestehen internationale Kooperationen mit Pharmafirmen und akademischen Forschungsgruppen. In einigen Jahren schon will sich das Unternehmen als Global Player im Bereich der Hightech-Forschungsgeräte etabliert haben.

Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de

**Nachgefragt bei Timo Komulainen,  
Geschäftsführer, UnternehmerTUM-Fonds**

**VC Magazin:** Welche konkrete Unterstützung konnten Sie dem Unternehmen Dynamic Biosensors auf dem Weg in die Selbstständigkeit geben?

**Komulainen:** Grundsätzlich unterstützen wir unsere Gründer bei der Kommerzialisierung ihrer Technologie, dem operativen Unternehmensaufbau und im internationalen Marketing. Dynamic Biosensors haben wir insbesondere im Bereich Software-Entwicklung beraten. Es war sehr wichtig, sich frühzeitig für modernste Software-Technologien und Entwicklungssysteme zu entscheiden, um den schnellen Markteintritt zu sichern. Zusätzlich unterstützen wir das Team in den Bereichen Projektplanung, Arbeitsprozesse und Investor Relations.



Timo Komulainen

**VC Magazin:** Der Übergang vom reinen Wissenschaftsbetrieb in die Wirtschaft birgt Herausforderungen. Wie funktionierte der Transfer wissenschaftlichen Know-hows in die freie Wirtschaft im Falle von Dynamic Biosensors?

**Komulainen:** Ein Unternehmensaufbau ist natürlich jedes Mal ein Lernprozess für alle Beteiligten. Bei Dynamic Biosensors sind wir noch in einer relativ frühen Phase. Erste Produktumsätze erwarten wir erst 2014. Was mich aber immer besonders begeistert, ist die persönliche Entwicklung von Wissenschaftlern zu Geschäftsführern. Die Geschäftsführer haben neue operative Aufgaben, mehr Verantwortung und ganz neue Themen, wie zum Beispiel Investor Relations. Die Dynamik und die Prioritäten des Geschäftslebens sind sehr unterschiedlich im Vergleich zur Forschungsarbeit.

**VC Magazin:** Welche fachliche Expertise kann der UnternehmerTUM-Fonds seinen Portfoliounternehmen bieten? Wie groß ist beispielsweise der Anteil erfahrener Wissenschaftler, Techniker oder Ingenieure?

**Komulainen:** Wir kommen alle aus der Technik und Naturwissenschaft: zwei Informatiker, ein Elektrotechniker und ein Arzt. Ingo Potthof und ich haben in den letzten 20 Jahren mehrere große Geschäftsbereiche und Unternehmen aufgebaut. Ingo Potthof hat vielfältige Erfahrung als Investor. Internationale Geschäftsstrategien und Partnerschaften sind meine Kernkompetenzen. Unsere langjährige Geschäftserfahrung und unser globales Netzwerk sind natürlich wichtig, wenn wir eine neue Technologie auf dem internationalen Markt positionieren.

**VC Magazin:** Wie lange wird der UnternehmerTUM-Fonds Dynamic Biosensors noch begleiten?

**Komulainen:** Wir erwarten eine enge Zusammenarbeit für die nächsten fünf bis sieben Jahre.

Venture your capital,  
not your rights!

[www.weitnauer.net](http://www.weitnauer.net)

**Medikamente individuell dosiert**

# Medimetrics: Genau ins Ziel!

Nur im Zusammenspiel mit individualisierten Therapie- und Darreichungsformen können personalisierte Wirkstoffe ihre volle Wirksamkeit entfalten. Die Heilbronner Medimetrics GmbH, eine Ausgründung des Philips-Konzerns, sorgt mit ihrer IntelliCap Technologie dafür, dass Therapiestoffe zielgenauer und patientengerechter verabreicht werden können – mittels einer intelligenten Einwegkapsel.

Die IntelliCap-Einwegkapsel wandert nach dem Schlucken durch den Magen-Darm-Trakt und platziert den transportierten Wirkstoff in der richtigen Dosis an einer vorher festgelegten Stelle. Die Navigation erfolgt über spezielle Sensoren in der Kapsel. Sie messen die pH-Werte im Magen- und Darmtrakt, aus denen sich die exakte Position der Kapsel im Körper des Patienten bestimmen lässt. „Mit der IntelliCap Technologie sind völlig neue Therapien möglich“, unterstreicht Olaf Weiner. „Auch bereits vorhandene Therapien können mit weniger Nebenwirkungen durchgeführt werden“, so Weiner. Medimetrics-Kunden können durch die IntelliCap-Technologie neue oral verabreichte Arzneimittel drei bis sechs Monate früher in den Markt einführen, das Risiko pharmazeutischer Entwicklungsschritte deutlich reduzieren und neuartige personenspezifische Therapien gegen Darmkrebs oder Morbus Crohn entwickeln.



Foto: Panthermedia / JCB Prod

Die IntelliCap-Einwegkapsel wandert nach dem Schlucken durch den Magen-Darm-Trakt und platziert den transportierten Wirkstoff in der richtigen Dosis an einer vorher festgelegten Stelle.

**Starke Shareholder**

„Als eigenständiges Unternehmen mit dem Zukunftsfonds Heilbronn (ZFHN) und Philips als Shareholder können wir unseren Kunden die Vorteile beider Welten bieten: die Professionalität, Seriosität und Technologiereife von Philips und des ZFHN sowie



Olaf Weiner, Medimetrics

die Geschwindigkeit, Kreativität und Flexibilität eines Start-ups“, sagt Weiner. „Außerdem macht es viel mehr Spaß!“ Seit Ende 2009 wurde die erste Generation der IntelliCap-Technologie im Rahmen des Servicegeschäfts schrittweise in den Markt eingeführt. Nicht alle Pharmafirmen waren zu Beginn von den Möglichkeiten der neuen Technologie überzeugt, erinnert sich Weiner. „Wir sind daher als Serviceanbieter gestartet, da das Lösen von Problemen wesentlich profitabler ist, als Kapseln zu verkaufen. Und

nachdem die Kunden den Nutzen erkennen, sind sie auch an der Lizenzierung und kundenspezifischen Anpassung und Zulieferung interessiert“, erklärt Weiner. Heute wird die Technologie in Serie gefertigt und eine zweite, verbesserte Technologiegeneration wird noch in diesem Jahr gestartet. Dies geschieht in enger

Zusammenarbeit mit verschiedenen industriellen und akademischen Partnern aus den Bereichen Mikroelektronik, Sensorik, Gastroenterologie oder Modified Release Development.

**Ausblick**

„Die endgültige Entscheidung für uns war die stufenweise Markteinführung in der Pharmaforschung, der Diagnostik und schlussendlich in der Therapie der IntelliCap-Technologie“, erläutert Alfred Victor, Business Development Manager beim ZFHN, die



Alfred Victor, ZFHN

Beweggründe des Investors. Um die entsprechende Expansion des Unternehmens zu realisieren und um die nächste Produktentwicklungs- und Marktphase zu erreichen, sind weitere Finanzierungsrunden geplant, bestätigt Victor. „Medimetrics soll kurz- bis mittelfristig am Standort Heilbronn seine wesentliche Geschäftstätigkeit ausüben und somit qualifizierte Arbeitsplätze schaffen und von unserem Unternehmensnetzwerk partizipieren“, so Victor. In fünf Jahren, so das Ziel von Medimetrics-CEO Weiner,

sollen alle großen Pharmakonzerne bei der Entwicklung neuer oraler Arzneimittel auf die Medimetrics-Services zurückgreifen. „Und die ersten drei personalisierbaren Arzneimittel unserer Kunden sind dann in der Endphase der klinischen Erprobung“, schließt Weiner.

**Kurzprofil Medimetrics GmbH**

Branche:	Medizintechnik, personalisierte Medizin
Firmensitz:	Heilbronn, Eindhoven
Umsatz 2012:	k.A.
Investor:	Zukunftsfonds Heilbronn, Philips (Shareholder)
Internet:	www.medimetrics.com

Holger Garbs  
redaktion@vc-mgazin.de

# BIO DEUTSCHLAND

Biotechnologie-Industrie-Organisation Deutschland e.V.

REGISTER NOW!

23<sup>RD</sup> AND 24<sup>TH</sup> SEPTEMBER 2013 | DUSSELDORF | GERMANY

## Business Development Conference

# Pharma and European Biotech – A valuable Collaboration to Improve Health

European Partners:



EUROPEAN ASSOCIATION OF  
PHARMA BIOTECHNOLOGY



european  
biopharmaceutical  
enterprises



EUCOPE  
European Confederation of  
Pharmaceutical Entrepreneurs AISBL



Special Partners:



Platin Sponsor:



BIO Deutschland e.V.  
Tel.: 00 49 30 72625-131  
[www.biodeutschland.org/  
business-development-  
conference-2013.html](http://www.biodeutschland.org/business-development-conference-2013.html)

## Cleantech Trends 2013

# Sauber und grün ist „in“

Cleantech ist ein Megatrend. Die Energiewende nach dem Reaktorunglück von Fukushima hat diesen bereits vorher bestehenden Trend noch einmal verstärkt. Allerdings haben Rückschläge wie insbesondere in der Solarindustrie die Euphorie längst gedämpft, ebenso wie die Tatsache, dass die Politik inzwischen auf die „Kostenbremse“ getreten ist. Momentan sind deshalb insbesondere Technologien mit den Attributen „smart“ und „effizient“ en vogue.

Cleantech ist ein weltweiter Trend – und Deutschland steht hier besonders im Fokus. In gewissem Maße gilt Deutschland als Modell. Doch die Vorreiterrolle ist nicht so leicht auszufüllen. In die insgesamt nach wie vor positive Grundeinschätzung mischen sich auch Ernüchterung und teilweise etwas Skepsis. Das ist zum einen dem verschärften Wettbewerbsdruck in den Branchen Fotovoltaik und Windkraft geschuldet. Zum anderen sind es die Kosten bzw. das gestiegene Kostenbewusstsein bezüglich der Energiewende. Und die Politik sorgt ebenfalls – im Jahr der Bundestagswahl – mit Unentschlossenheit und einem wenig klaren Kurs für Verunsicherung bei Unternehmen und Investoren.

### Große Vielfalt an Innovationen

Klar ist dennoch, dass der Cleantech-Trend nicht aufzuhalten ist und riesige Chancen für Unternehmen und Investoren bietet. An vielen guten Ideen und findigen Gründern mangelt es nicht. Innovationen bieten sehr gute Absatzchancen nicht nur regional, sondern häufig auch weltweit. Grüne oder saubere Energieerzeugung (Solar-, Wind- und Wasserkraft sowie Biomasse) und innovative Speichertechniken (Speichergas, Batterien etc.), Elektromobilität, für „grüne“ Anwendungen spezialisierte Software,

Beleuchtungstechnik und vieles rund ums Wohnen und den privaten oder betrieblichen „Energiehaushalt“ – das Spektrum ist sehr breit und vielfältig. Ein wichtiger Trend innerhalb des Megatrends sind Technologien und Dienstleistungen, die darauf ausgerichtet sind, Energie effizienter herzustellen oder zu nutzen und Ressourcen einzusparen. Energiesparhäuser und energie-sparendes Wohnen zählen dazu – und Innovationen, die Transparenz über die Verbrauchsdaten und Möglichkeiten zur Energieeinsparung bringen. „Smart Home“ ist so ein Stichwort, hinter dem sich neue, intelligente Ideen verbergen, zum Beispiel zum softwaregesteuerten „Klima“ zu Hause. Aber auch für größere Anwendungen in Betrieben gibt es neue Techniken, die es Unternehmen erlauben, ihren Energieverbrauch besser zu steuern und letztlich auch zu reduzieren.

### Dezentrale Energieversorgung

Einen weiteren Trend innerhalb des Megatrends Cleantech beschreibt das Wort „dezentral“. Es geht um dezentrale Energienetze, um dezentrale Stromversorgung (beispielsweise über Blockheizkraftwerke), aber auch um dezentrale Stromspeicher. Überhaupt ist das Thema Energiespeicherung ganz oben auf der Agenda, schließlich kann bzw. soll die erzeugte Energie nicht immer sofort, sondern eben häufig auch erst später verbraucht werden. Intelligente Speicherlösungen haben deshalb enormes Potenzial. Weltweit, insbesondere in vielen ländlichen Gegenden, sind Lösungen für eine dezentrale Wasserversorgung gefragt. Auch dies ist ein Bereich, in dem gute Ideen auch hervorragende Absatzchancen bieten.

### Fazit:

Neben den oben beschriebenen neuen Wohn- und Energiekonzepten sind es insbesondere auch innovative Mobilitätskonzepte (E-Mobility/Elektroautos, -roller, Carsharing etc.) sowie der Bereich neue Materialien, wo Start-ups ebenso wie große Konzerne Innovationen voranbringen. Und natürlich spielt auch die inzwischen zu einer großen Industrie herangewachsene Windkraft- und Solarenergie weiterhin eine wichtige Rolle. ■



Foto: Panthermedia/Angela Weaye

Technologien mit den Attributen „smart“ und „effizient“ sind gefragt, zum Beispiel das per App fernsteuerbare „Smart Home“.

Bernd Frank  
redaktion@vc-magazin.de

## Der Sektor aus Investorensicht

# Energie, Umwelt & Mobilität – die Expertenumfrage

### Wie beurteilen Sie die aktuellen Produkte deutscher Cleantech-Unternehmen unter technologischen Gesichtspunkten und im internationalen Vergleich?

**Dr. Paul-Josef Patt, Managing Partner und CEO,  
eCapital entrepreneurial Partners:**

Deutsche Technologieunternehmen nehmen vor allem in den Bereichen, wo komplexe Produkte oder Systeme gefragt sind, nach wie vor eine führende Stellung ein. Dazu trägt natürlich auch die Qualität von „Engineering Made in Germany“ bei. Die starke Stellung im internationalen Vergleich wird durch das unveränderte Interesse internationaler Investoren an Beteiligungen in Deutschland bestätigt. Wir sehen auch vermehrt Unternehmen aus dem asiatischen Raum, die ihre Strategie ändern und stärker in deutsche Unternehmen investieren möchten.

**Torsten Dolezilek, Abteilungsdirektor/Vice President, KfW:**

Vor dem Hintergrund der wachsenden globalen Herausforderungen im Klima- und Umweltschutz ist Cleantech ein internationaler Megatrend. Gerade bei der Entwicklung von Cleantech als Querschnittstechnologie zeigt sich die Stärke des Technologiestandortes Deutschland: Etablierte und junge Cleantech-Unternehmen profitieren vom umfassenden Know-how und der langjährigen Erfahrung auf unterschiedlichen Technologiefeldern in Deutschland. Cleantech hat sich in den letzten Jahren so zu einem branchenübergreifenden Wachstumsmarkt entwickelt, in dem Deutschland sehr gut positioniert ist. Dabei sind Beteiligungen an jungen Cleantech-Unternehmen ganz besonders von langfristigen Erwartungen geprägt. Aktuelle Schwankungen in den Märkten spielen bei den Entscheidungen über Venture Capital-Investments eine eher untergeordnete Rolle. Viele unserer Lead-Investoren haben diese langfristigen Trends erkannt und engagieren sich zunehmend auf diesem Feld. Damit ist Cleantech auch für die Venture Capital-Finanzierung der KfW ein zunehmend wichtiges Thema.

**Silas Poel, Investment Manager, SMARTe:**

Viele der besten Produkte und Technologien im Cleantech-Bereich befinden sich in der Hand deutscher Unternehmer, und durch die Vorreiterrolle Deutschlands beim Umstieg auf regenerative Energiequellen kommen hierzulande auch viele neue Technologien auf den Markt. Die Konkurrenz wird aber in den nächsten Jahren stärker werden, da insbesondere die USA sich langsam diesem Thema annähern und bewusst werden.

**Dr. Marcus Gulder, Bereichsleiter Venture Capital,  
BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft:**

Mit der eingeleiteten Energiewende und der Abkehr von der Atomenergie hat Deutschland eine internationale Vorreiterrolle übernommen und bietet interessante Entwicklungsmöglichkeiten für deutsche Technologie-Start-ups. Die deutsche Cleantech-Industrie muss ihre Technologieführerschaft weiter ausbauen und sollte sich nicht auf die Preiskämpfe mit der asiatischen Konkurrenz einlassen. Diese Strategie verfolgen auch unsere beiden Portfoliounternehmen, Govecs und Torpeedo aus München, mit ihren innovativen Produkten rund um die Elektromobilität.

„Die deutsche  
Cleantech-Industrie sollte  
sich nicht auf Preiskämpfe  
mit der asiatischen  
Konkurrenz einlassen.“



Dr. Marcus Gulder

### Welche Themenfelder bieten für Investoren aktuell die größten Erfolgsaussichten?

**Dr. Marcus Gulder, Bereichsleiter Venture Capital,  
BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft:**

Eine sehr Erfolg versprechende Produktgruppe sind sicherlich Produkte, Anwendungen und Entwicklungen zur Verbesserung der Energieeffizienz. Das weltweite Marktvolumen hierfür wird aktuell auf rund 800 Mrd. EUR jährlich geschätzt, davon entfallen knapp 200 Mrd. EUR an deutsche Unternehmen. Auch wenn dieses Umsatzvolumen von einigen Großkonzernen geprägt ist, so bieten sich auf dem dynamischen Markt für Umwelt- und Cleantechprodukte dennoch vielfältige Möglichkeiten auch für kleinere Unternehmen und Start-ups. Im Einzelnen können sich hier für uns Investoren interessante Investitionsmöglichkeiten z.B. in den Bereichen Gebäude- und Geräteisolierung, (dezentrale) Energiespeicherung, Infrastruktur, Energierückgewinnung beziehungsweise Rohstoffrecycling sowie rund um nachhaltige Mobilitätskonzepte ergeben.

**Die Energie-, Umwelt- & Mobilität-Finanzierungsrunden 2012/2013**

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Anlass	Investoren	Volumen
Agile Wind Power AG	Windenergie	Seed-Finanzierung	u.a. Verve Capital Partners	1,8 Mio. CHF
Efficient Energy GmbH	Kälte- und Wärmetechnik	Wachstumsfinanzierung	Santo Venture Capital GmbH, MIG Verwaltungs AG, Cornel Lindemann-Berk	11,8 Mio. EUR
Evodos B.V.	Cleantech	Wachstumsfinanzierung	eCapital entrepreneurial Partners AG, Skion GmbH v.d. Höhe	nicht veröffentlicht
Geppert GmbH	Wasserkraft	Wachstumsfinanzierung	Mountain Cleantech AG via Mountain Cleantech Fund II, Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH	15 Mio. EUR
Greenergetic GmbH	Fotovoltaik/ Online-Vertrieb	Seed-Finanzierung	Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen, Howaldt Energies Gruppe	nicht veröffentlicht
Grünspat GmbH	Cleantech/Software	Wachstumsfinanzierung	Mountain Cleantech AG	nicht veröffentlicht
Maxbiogas GmbH	Cleantech	Seed-Finanzierung	MIG Verwaltungs AG, KfW Bankengruppe via ERP-Startfonds	siebenstelliger Betrag
Oti Greentech AG	Cleantech	Wachstumsfinanzierung	Wermuth Asset Management GmbH via Green Gateway Fund	4 Mio. CHF
Prosol Invest Deutschland GmbH	Energiespeicher	Wachstumsfinanzierung	eCapital entrepreneurial Partners AG	nicht veröffentlicht
Romo Wind	Cleantech	Wachstumsfinanzierung	Yellow&Blue Investment Management B.V., ABB Technology Ventures, b-to-v Partners AG	4,8 Mio. EUR
saperatec GmbH	Cleantech	Weitere Finanzierungsrunde	eCapital entrepreneurial Partners AG, NRW.Bank, Oliver F. Gosemann, Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen GmbH & Co. KG, High-Tech Gründerfonds Management GmbH	3,3 Mio. EUR
Smart Hydro Power GmbH	Cleantech	2. Finanzierungsrunde	eCapital entrepreneurial Partners AG, High-Tech Gründerfonds Management GmbH	2,7 Mio. EUR
SolarFuel GmbH	Cleantech	2. Finanzierungsrunde	Aster Capital, Ventrex Automotive GmbH	7,5 Mio. EUR
SorTech AG	Adsorptionstechnik	Wachstumsfinanzierung	Munich Venture Partners Management GmbH, UnternehmerTum-Fonds GmbH	nicht veröffentlicht
Subitec GmbH	Produktion von Mikroalgenbiomasse	2. Finanzierungsrunde	eCapital entrepreneurial Partners AG, Fraunhofer Venture, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, KfW Bankengruppe via ERP-Startfonds	4,5 Mio. EUR
sunfire GmbH	Cleantech	1. Finanzierungsrunde	Bilfinger Venture Capital GmbH, KfW Bankengruppe	nicht veröffentlicht
SunnyBag GmbH	Mode/Solar	Wachstumsfinanzierung	Steirische Beteiligungsfinanzierungsgesellschaft mbH	nicht veröffentlicht

Quelle: Dealmonitor des VentureCapital Magazins; kein Anspruch auf Vollständigkeit

#### Dr. Paul-Josef Patt, Managing Partner und CEO, eCapital entrepreneurial Partners:

Gerade für Venture Capital-Investoren ist das eine schwierige Frage, da wir sehr langfristig in innovative Themen investieren und der Erfolg eines Unternehmens im unserem Geschäft maßgeblich auch von der Qualität und Empathie der Unternehmer abhängt. Interessante Chancen sind nach wie vor in den Segmenten Wasser, Recycling oder auch Energieeffizienz vorhanden.

#### Silas Poel, Investment Manager, SmartE:

Aus meiner Sicht sind es Themen rund um die Energiewende, die diese überhaupt erst ermöglichen. Auch wird die Umsetzung dieser auf der Softwareseite wesentlich spannender sein als auf der Hardwareseite. Insbesondere die datenbasierte Optimierung von Prozessen wird ein Thema sein. Die Auswertung und Steuerung dieser in Real-Time wird für die Energiekonzerne immer wichtiger. Ein Begriff, der in diesem Zusammenhang immer öfter fallen wird, ist das „Energy Internet of Things“.

#### Torsten Dolezilek, Abteilungsdirektor/Vice President, KfW:

Für die Beurteilung der Erfolgsaussichten eines Investments sind aus meiner Sicht weniger die Themenfelder das entscheidende Kriterium, sondern das Potenzial einer neuen Entwicklung oder eines Geschäftsmodells für einen branchen- und themenübergreifenden technologischen Sprung. Dies kann reichen von der besonders kostengünstigen und umweltschonenden regenerativen Energieerzeugung über energieeffizientere Produktionsverfahren,

innovative Werkstoffe bis hin zur attraktiven Energiespeicherung und weiteren Lösungen zur Reduzierung und besseren Steuerung des Stromverbrauchs.

„Es geht um das Potenzial für einen technologischen Sprung.“

Torsten Dolezilek



**Die Energiewende kam in letzter Zeit etwas ins Stocken. Fehlendes politisches Engagement, zu wenige Investitionen oder mangelnde Nachfrage – wo sehen Sie die Gründe?**

#### Silas Poel, Investment Manager, SmartE:

Die Nachfrage ist schon vorhanden. Ein Problem dabei ist natürlich, dass viele Bürger eigentlich gar nicht wissen, was die Energiewende für Auswirkungen auf sie hat. In der Aufklärung und natürlich auch in der Umsetzung der Energiewende muss sicherlich noch einiges getan werden. Die Energiekonzerne

werden dies nur tun, wenn sie darin selbst einen finanziellen Nutzen sehen oder sie dies umsetzen müssen. Wir sind aus meiner Sicht aber auf dem richtigen Weg.

„Viele Bürger wissen gar nicht, welche Auswirkungen die Energiewende für sie hat“



Silas Poel

**Dr. Paul-Josef Patt, Managing Partner und CEO, eCapital entrepreneurial Partners:**

Der Ausbau der Erneuerbaren Energien verlangsamt sich, wenn Endkunden oder Investoren keine Renditen von 8 bis 9% mehr erzielen, wie sie zum Beispiel lange Zeit in der Fotovoltaik üblich waren. Dennoch wird die Energiewende weitergehen, da vor allem beim Ausbau der dezentralen Energieerzeugung die Voraussetzungen für einen nachhaltigen Erfolg gegeben sind. Mit der Netzparität von PV-Anlagen wurde im letzten Jahr ein wichtiger Meilenstein erreicht. Damit hat der Endkunde einen wirtschaftlichen Anreiz, den Strom aus PV-Anlagen selbst zu erzeugen und auch zu verbrauchen. Zudem verändert sich das Bewusstsein bei vielen Endkunden. Häufig sind bereits geringe Renditen ausreichend, damit der Kunde sich für eine dezentrale Stromversorgung aus Erneuerbaren Energien entscheidet, weil er bei der Energieversorgung vor allem unabhängig sein möchte und sich gegen Strompreissteigerungen des Energieversorgers absichern will. Wirtschaftliche Kriterien spielen beim Kauf einer Küche oder eines Autos häufig auch nur eine untergeordnete Rolle.

**Torsten Dolezilek, Abteilungsdirektor/Vice President, KfW:**

Die Energiewende ist nicht nur ein ambitioniertes, sondern auch ein langfristig ausgerichtetes Vorhaben, dessen Umsetzung sich über etliche Jahre erstrecken wird. Die Bundesregierung hat sich zum Ziel gesetzt, im Rahmen der Energiewende die klimaschädigenden Emissionen bis zum Jahr 2050 um mindestens 80% zu senken. Damit dies gelingt, muss der Anteil der erneuerbaren Energien am Bruttoendenergieverbrauch von gegenwärtig rund 11% auf 60% steigen und sich zugleich der Primärenergiebedarf gegenüber dem Jahr 2008 halbieren. Wir rechnen hierfür mit einem jährlichen Investitionsbedarf von mindestens 27 Mrd. EUR bis zum Jahr 2020. Die KfW ist hierbei der wichtigste Finanzierungspartner. Sie unterstützt die Energiewende in den kommenden fünf Jahren mit 100 Mrd. EUR und hat dazu ihre klimarelevanten Programme deutlich erweitert sowie zahlreiche neue Finanzierungsangebote aufgelegt. Die zweite Säule der Energiewende ist der effizientere Einsatz von Energie. Diesen fördert die KfW mit Programmen für Unternehmen, Kommunen und private Wohneigentümer. Der Schwerpunkt liegt dabei auf

dem Gebäudebereich, tragen doch allein Wohnimmobilien 40% zum Gesamtenergieverbrauch in Deutschland bei. Mit Investitionen von insgesamt 6,6 Mrd. EUR hat die KfW im Jahr 2011 den energetischen Bau oder Umbau von über 280.000 Wohneinheiten ermöglicht. Damit sinken nicht nur die emittierten Treibhausgase um rund 576.000 Tonnen pro Jahr. Die über die Förderung ausgelösten Gesamtinvestitionen in Höhe von 18,6 Mrd. EUR wirken auch positiv auf Konjunktur und Arbeitsmarkt in Deutschland. Insofern entfaltet die Energiewende direkt und indirekt ihre positiven Wirkungen nicht unmittelbar, sondern Schritt für Schritt, aber dafür nachhaltig.

**Kürzlich verhängte die EU-Kommission vorläufige Strafzölle gegen Solarprodukte aus China. Ist das der richtige Weg, um die schwächelnde deutsche Fotovoltaik-Industrie zu stützen?**

**Torsten Dolezilek, Abteilungsdirektor/Vice President, KfW:**

Wie in den meisten Branchen ist Innovationsstärke ein zentraler Erfolgsfaktor. Für die deutsche Fotovoltaik-Branche gilt dies derzeit in besonderem Maße. Wenn es ihr gelingt, mit Kreativität und unternehmerischer Courage neue technologische Lösungen zu entwickeln, zum Beispiel bei der Verbesserung der Wirkungsgrade oder dem Materialeinsatz, dann kann sie zu alter Stärke auf den internationalen Märkten zurückfinden. Gerade junge Unternehmen können hierbei mit ihren innovativen Lösungsansätzen einen großen Schub leisten.

**Dr. Paul-Josef Patt, Managing Partner und CEO, eCapital entrepreneurial Partners:**

Kurzfristig mag das einigen angeschlagenen Unternehmen in der Branche ein wenig Zeit verschaffen, um sich zu restrukturieren und für die Zukunft besser aufzustellen. Nachhaltig und auf Dauer geeignet ist dieses Vorgehen sicher nicht. Die Konsequenzen, die das im Handel mit China z.B. für andere Industrien haben mag, möchte ich mir nicht ausmalen.

„Strafzölle sind weder nachhaltig noch auf Dauer geeignet.“



Dr. Paul-Josef Patt

**Silas Poel, Investment Manager, SmartE:**

Das wird die Zukunft zeigen. Generell kann man dazu aber sagen, dass es viele andere Beispiele gibt, aus denen ersichtlich würde, dass ein Eingriff in die Volkswirtschaft mehr Nachteile als Vorteile mit sich gebracht hat.

Interview mit Nicholas Atkins, Georgieff Capital Advisors

# “Cleantech companies need to be flexible”

Es sind keine leichte Zeiten für Technologie-Start-ups, die Venture Capital benötigen. Zwar helfen in der ersten Seedphase oft noch Business Angels oder Inkubatoren aus, schwer fällt vielen jedoch die Anschlussfinanzierung. Wie die Situation für junge Unternehmen der Cleantech-Branche aussieht, haben die Cleantech Group und Georgieff Capital Advisors im European Cleantech Fund Raising Report analysiert. Georgieff-Partner Nicholas Atkins erklärt die wichtigsten Trends.

**VC Magazin:** The fund raising environment for cleantech companies is becoming increasingly difficult. How will the situation develop in the next few years?

**Atkins:** The fund raising environment for cleantech companies is expected to remain difficult throughout 2013 and well into 2014. Total investment in cleantech companies in Europe and Israel fell by over 20% to 1.1 bio. USD in 2012, the second year of decline following the peak in 2010, and investment levels in Q1 2013 continued to decline – -30% by deal amount, -8% by deal numbers – suggesting 2013 will be the third year of declining investment. A key problem has been the poor returns generated by venture capital firms – both “pureplay” cleantech funds and generalist funds investing in cleantech as one theme – which has made it difficult for them to raise follow-on funds – creating a funding gap in the market place. In a recent research report produced by the Cleantech Group and Georgieff Capital, the profile of investors making first time investments in European companies was analysed over two time periods – 2008 and 2012. This showed that venture firms made up only 54% of outside investment positions in 2012 (down from 63% in 2008). The encouraging news was the gap was made up by corporate investors (17% in 2012, up from 12% in 2008) and other investors (29%, up from 24%).

**VC Magazin:** What impact do political conditions – such as the slow implementation of the energy transition in Germany – have on the willingness of venture capitalists to invest?

**Atkins:** Political backing, consistency and speed of support for energy transition are important drivers for the cleantech industry, especially in creating the market demand for many new products and services. This will therefore have an impact on the willingness of venture capitalists to invest in companies with new technologies and business models addressing these markets. However, based on the lessons learned over the past few years, venture capitalists are unlikely to back companies which cannot become successful without relying on subsidies. Businesses need to stand on their own feet and deliver a good value proposition and return on investment to customers ignoring subsidies. Subsidies and government support are nevertheless likely to remain important for large capital intensive infrastructure projects, but this is an area the venture capitalists are staying away from.

---

**Nicholas Atkins**

ist Partner im Londoner Büro von Georgieff Capital Advisors und Mitglied des europäischen Vorstandes der Cleantech Group LLC. Atkins hat über 20 Jahre Erfahrung im Bereich Corporate Finance und M&A und ist Co-Autor des European Cleantech Fund Raising 2013–14 Reports.



---

**VC Magazin:** Cleantech investments are usually more expensive and time-consuming than, for example, investments in internet start-ups. Why do they still offer an attractive investment opportunity for venture capital firms?

**Atkins:** Some cleantech sectors, such as renewable energy generation, are very capital intensive, requiring billions of dollars of investment to achieve commercialisation – as in the case of Solyndra, with long development cycles and, as such, are unsuited to the venture capital business model. Based on painful experience, many venture capital firms have adapted their investment strategies to back businesses with capital light business models for example focusing on energy efficiency rather than generation, downstream services, or leveraging information technology to deliver greater efficiency in a range of cleantech sub-segments such as transport and agriculture. These sub-segments benefit from the systemic growth of the overall cleantech sector but are much less capital intensive. The potential returns for investors are therefore attractive, although the exit markets (IPO and M&A) will need to improve to crystallise investor returns and create a positive investment cycle for the venture capital funds. The key point to understand is that cleantech investment relates not just to renewable energy generation but a very broad range of sectors around resource efficiency which exhibit strong growth dynamics with a balanced risk / reward profile.

**VC Magazin:** Which areas in the cleantech segment are currently popular with investors and which are hardly financed?

**Atkins:** The largest sector for cleantech investment in Europe and Israel by number of deals over the past five years has been energy efficiency representing about one fifth of deals. The trans-



port sector became the second largest sector representing 15% of deal volumes in 2012, followed by the water and waste water segment at over 10% of deals. Other important sectors include recycling and waste, and advanced materials. The area which has fallen out of favour most is the solar sector which fell to a low of 7.5% of deal numbers in 2012 down from just under 15% in previous years (a much higher fall by investment amount).

**VC Magazin:** Which role do other ways of financing – such as incubators and accelerator programmes or crowdinvesting – play for the funding of cleantech companies?

**Atkins:** The broader category of “other” investors is becoming much more important given funding constraints within the “pure-

play” and “generalist” VC firms. The biggest sources of financing from this group come from the public sector (20%), asset management/institutional investors (15%), private wealth and family offices (14%), development finance (10%) and project finance (7%). Incubator programmes and crowd funding, although growing, represent a much smaller proportion of available capital. The key takeaway is that cleantech companies need to be flexible and target the widest range of potential funding sources available to them given their geographic location and industry segment.

**VC Magazin:** Thank you, Nicholas.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

ANZEIGE

**Jetzt testen!**

## Venture Capital für Ihr Handgepäck



**Entdecken Sie das  
VentureCapital Magazin für Ihr iPad**

- Alle Ausgaben auch offline lesen
- Multi-Media-Inhalte genießen
- Stets die neueste Ausgabe erhalten
- Als Einzelheft oder im kostengünstigen Abo



## Dein, mein, unser Auto

# Carsharing-Modelle sind auf dem Vormarsch

Das Automotive Institute for Management (AIM) an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht berichtet in seinem im Juni 2013 veröffentlichten Carsharing-Barometer von einem im letzten Jahr überproportional gewachsenen Carsharing-Kundenstamm. Das AIM sieht für die Zukunft weiterhin ein sehr deutliches Wachstumspotenzial. Eine Studie von Frost & Sullivan rechnet für 2016 mit 5,5 Millionen Carsharing-Nutzern in Europa bei 77.000 geteilten Autos.

Carsharing wird laut AIM vorrangig von einer jungen Zielgruppe zwischen 17 und 39 Jahren genutzt, weiß das AIM, wobei Free Floating-Anbieter ein noch mal deutlich jüngeres Klientel bedienen. Vor der erstmaligen Nutzung von Carsharing ist die persönliche Identifikation per Personalausweis und die Vorlage des Führerscheins erforderlich. Die Nutzung der über Telefonhotline, Website oder App angemieteten Fahrzeuge erfolgt dann meist durch Identifikation der Mieter über einen elektronischen Chip. Die Carsharing-Anbieter bieten vergleichbare Preismodelle. Neben Gebühren für die einmalige Registrierung fällt in der Regel ein Festpreis pro Stunde zuzüglich einer Kilometerpauschale an.

### Flexible Carsharing-Modelle

Carsharing liegt im Trend, in Deutschland wie global. Weltweit rechnet die AIM-Studie mit einem Zuwachs von heute 1,8 Millionen Carsharing-Nutzern auf rund 3 Millionen. In Deutschland gibt es derzeit rund 145 Carsharing-Anbieter in 343 Städten. Inzwischen haben sich drei Modelle des Carsharing etabliert. Sogenanntes stationsunabhängiges Carsharing, Peer-to-Peer Carsharing, bei dem private Fahrzeuge mit Nutzern aus der unmittelbaren Umgebung geteilt werden, und stationsbasiertes Carsharing. Eine Mischung aus klassischem und dem stationsunabhängigen Carsharing bietet das von Mangrove Capital Partners unterstützte Startup CiteeCar.

### Free Floating

Stationsunabhängiges Carsharing lebt davon, dass die Nutzer die Fahrzeuge überall im Stadtgebiet abstellen und aufnehmen können. Vor allem die großen Automobilhersteller wie BMW (operiert gemeinsam mit Sixt mit dem Label DriveNow), Daimler (macht seit 2008 gemeinsam mit Europcar unter dem Namen



Fotos: CiteeCar

Car2go in Carsharing), Volkswagen (Quicar) und Peugeot (Mju) bieten Fahrzeuge im Free Floating an. Während DriveNow, Car2go und Mju inzwischen in mehreren Städten und Regionen in Deutschland sowie teils international (Car2go) operieren, ist Quicar bisher auf Hannover beschränkt.

### Peer-to-Peer

Peer-to-Peer Carsharing bezeichnet das Teilen eines privaten Fahrzeugs mit Nutzern in der unmittelbaren Umgebung. Eine besondere Stärke von Peer-to-Peer-Modellen ist der sozial-lokale Aspekt. So sehen Nutzer beim Ende 2010 gegründeten Aachener Start-up tamyca, das mit Kizoo Ventures als Erstes Peer-to-Peer Carsharing Start-up in Kontinentaleuropa eine Venture Capital-Finanzierung einwarb, auf einer Karte, wer in der Umgebung

welches Auto gerade zum Carsharing anbietet. Weitere Peer-to-Peer Carsharing-Plattformen sind Nachbarschaftsauto, Autonetzer und rent-n-roll. Das Berliner Start-up carzapp ist 2011 mit dem Anspruch gestartet, eine neue Entwicklungsstufe des Carsharings zu erreichen, indem die gesamte Vermietaktion über das Smartphone abgewickelt und damit eine bei Peer-to-Peer Carsharing übliche Schlüsselübergabe zwischen Vermieter und Mieter überflüssig gemacht wird. Bis dato scheint Carzapp jedoch nicht über eine Anfangsphase hinausgekommen zu sein. Ein Blick auf die Website verrät, dass nach wie vor ein Beta-Test in Berlin erfolgt, andere Städte wurden noch nicht erschlossen.

### Stationsbasiert

Kunden stationsbasierten Carsharings profitieren von festen Stellplätzen der Anbieter. Marktführer in Deutschland ist die Deutsche Bahn AG, die mit Flinkster 55% Marktanteil und das dichteste Netz an Stationen, meist in der Nähe von Bahnhöfen und Flughäfen, unterhält. Die Free Floating-Angebote der großen Automobilhersteller sind fast ausschließlich in größeren Städten zu finden. Dagegen ist zum Beispiel Cambio Carsharing mit Sitz in Bremen, das 2000 als Zusammenschluss mehrerer jeweils in einer Stadt aktiver Carsharing-Unternehmen entstanden ist, inzwischen in zwölf mittleren und großen deutschen Städten sowie in Belgien tätig. Greenwheels Carsharing mit Sitz in Berlin, 1999 unter dem Namen Stadtmobil als erstes Carsharing-Unternehmen in Deutschland gegründet, hat unter anderem das Ruhrgebiet und Teile Ostdeutschlands für sein Angebot erschlossen. Stadtmobil, ebenfalls in Berlin ansässig, deckt mehrere Regionen in Süddeutschland wie Stuttgart, Karlsruhe, Mannheim oder Heidelberg, aber auch Hannover ab. Grundsätzlich scheint die Fokussierung auf bestimmte regionale Nischen Erfolg versprechend zu sein, wie die positive Entwicklung vieler stationsbasierter, aber auch der meisten Free Floating-Angebote beweist. Hingegen kündigt Audi aktuell im Internet an, sein 2011 gestartetes Carsharing-Angebot namens Zebromobil, das seither nur in München buchbar war, Mitte Juli 2013 wieder einzustellen.

### Nachhaltige Mobilität

Bemerkenswert ist, dass sowohl Daimler als auch BMW Elektroautos in erheblichem Umfang in ihre Flotten integrieren. Ein „e-flinkster“ findet sich ebenfalls. Auch Cambio setzt verstärkt auf Elektromobilität. Ob vollkommen freiwillig, lässt sich nicht einschätzen. In Köln, wo Cambio aktueller Marktführer ist, gilt

jedenfalls, dass die Wagenflotte eines Carsharing-Anbieters mit dem „Blauen Engel“ für Umweltfreundlichkeit ausgezeichnet sein muss, um in den Genuss reservierter öffentlicher Parkplätze zu kommen. Der Bundesverband Carsharing kommt in einer Ende 2012 durchgeführten Umfrage bei Carsharing-Neukunden zu der Erkenntnis, dass Carsharing-Angebote die nachhaltige Mobilität fördern, da sie Autofahrer veranlassen, sich vom eigenen Auto zu trennen. Fast die Hälfte der autobesitzenden Carsharing-Neukunden habe ihr Auto nach sieben Monaten Carsharing-Mitgliedschaft abgeschafft.

### Ökobilanz spielt zunehmende Rolle

Das Umweltbundesamt sieht Carsharing als Mittel zur Ressourceneffizienz und erklärt, Carsharing trage zu einem geringeren CO<sub>2</sub>-Ausstoß und zur Einsparung von Rohstoffen und Energie im Verkehr bei. Weitere Vorteile von Carsharing liegen auf der Hand: weniger Autos, die einen Parkplatz suchen, und für die Autofahrer mehr innerstädtischer Parkraum. Über die ökologische Sinnhaftigkeit, die Auswirkungen auf die innerstädtische Verkehrslage und die Motive von Free Floating-Angeboten wie Car2Go und Drive Now, die laut Kritikern vor allem darauf abzielen, dem öffentlichen Nahverkehr und dem Taxigewerbe in den Innenstädten Konkurrenz zu machen, debattieren Experten derzeit intensiv. Jedoch unterstützen die Großstädte inzwischen ebenso flächendeckend Carsharing-Anbieter wie die Verkehrsbetriebe größerer Städte, die teils Kooperationsverträge mit allen Anbietern abgeschlossen haben. Je mehr Carsharing, umso weniger Privatautos, aber umso mehr Fahrten mit Bussen und Bahnen, so die einfache Rechnung.

### Fazit

Carsharing könnte den bisher weniger beachteten Elektrofahrzeugen Aufmerksamkeit in großem Umfang bringen und diese somit für den Massenmarkt interessant machen. Der Boom im Carsharing-Markt ermöglicht den Autoherstellern zudem, einen Testlauf für neue Modelle durchzuführen, bevor diese im großen Stil in den Markt eingeführt werden. Während die Venture Capital-Finanzierung von Carsharing-Unternehmen in Deutschland noch in den Kinderschuhen steckt, ist die Bereitstellung von Millionenfinanzierungen in diesem Segment in angelsächsischen Regionen bereits üblich.

Marc Kley  
redaktion@vc-magazin.de

## Offenheit für Investoren sorgt für Wachstumsschübe

# Dr. Födisch Umweltmesstechnik: Organisches Wachstum und Buy & Build-Strategie

Zu DDR-Zeiten betrieb das Anlagenbaukombinat SKET in Markranstädt in der Nähe von Leipzig einen kleinen Versuchsstand für Entstaubungstechnik. Im Zuge der Privatisierung des Kombinats kaufte der damalige Abteilungsleiter Dr. Holger Födisch im Rahmen eines Management Buyouts 1991 von der Treuhandanstalt seine Abteilung und startete mit 20 Mitarbeitern ins Unternehmerdasein.

Im Zuge des Börsenbooms zur Jahrtausendwende wandelte Holger Födisch sein Unternehmen in eine Aktiengesellschaft um. Die anfängliche Überlegung, an die Börse zu gehen, ließ er schnell fallen. „Wir waren unsexy, boten keine Story, die die Fantasie der Anleger anregte. Und wir haben Gewinne gemacht“, erinnert sich Födisch mit einem Augenzwinkern an diese Zeit. Damals machte das Unternehmen 4 Mio. EUR Umsatz und hatte 30 Mitarbeiter. Dennoch wollte Födisch eine Kapitalerhöhung vornehmen und sich externen Geldgebern öffnen. „Ich habe mich entschlossen, auf Wachstumskurs zu gehen. Das geschah dann mit einer Doppelstrategie: zunächst organisch weiter wachsen und ergänzende Zukäufe tätigen“, schildert Födisch seine Ziele.

### Wachstum durch Umweltfreundlichkeit

So kam im Jahr 2000 die CFH Beteiligungsgesellschaft mbH mit dem SBF Sächsischen Beteiligungsfonds als Aktionärin ins Unternehmen. Heute ist die Födisch AG eine in Deutschland führende Unternehmensgruppe für Anwendungen im Bereich Umwelt-, Prozess- und Analysetechnik und fertigt eigene Geräte, bietet umfangreiche Dienstleistungen und Projektmanagement an, vor allem für Kraftwerke und andere Betriebe der Schwerindustrie, die umweltfreundlich produzieren müssen. Dabei wuchs der Markt vor allem im Ausland sehr stark.

### Sächsischer Fonds holt französischen Investor ins Boot

Bis 2007 blieb die CFH-Gruppe Aktionärin, dann verkaufte sie die Anteile an die Hamburger Beaufort Capital. Födisch war dabei jederzeit Herr im eigenen Haus und hielt immer eine signifikante Höhe des Stammkapitals an seinem Unternehmen: „Durch die Zusammenarbeit mit den Kapitalgebern konnten wir bis auf 250 Mitarbeiter wachsen.“ Obwohl die CFH ausgeschieden



Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG: Einhub eines Messcontainers

Foto: FDr. Födisch Umweltmesstechnik-AG/M. Ulbrich

war, blieb man weiter in Kontakt. 2012 stieg Beaufort aus, „und wir waren erneut zur Stelle, um weiteres Wachstum mit einem neuen Mittelstandsfonds zu finanzieren“, so Andreas Müller von CFH, der den Kontakt zu Demeter Partners, ein unter anderem auf Cleantech spezialisiertes französisches Investmenthaus, herstellte. Beide übernahmen 26,5% der Anteile. Für Födisch ergibt die Transaktion erneut Sinn. „Wir unterstützen das Unternehmen zusätzlich mit Kontaktabahnungen zu potenziellen Kunden, insbesondere aus dem eigenen Investorenkreis in Frankreich“, so Detlef Steinmann von Demeter Partners. Für den Fall einer größeren Übernahme wollen dann beide Partner frisches Kapital zur Verfügung stellen.

### Ausblick

Die Bedeutung des internationalen Geschäfts hat in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen, im wichtigsten Markt China kooperiert das Unternehmen mit den dortigen Marktführern. Gemeinsam mit den neuen Investoren soll die Internationalisierung weltweit weiter ausgebaut werden.

### Kurzprofil: Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG

<b>Branche:</b>	Umweltmess- und Automatisierungstechnik
<b>Firmensitz:</b>	Markranstädt/Sachsen
<b>Umsatz 2012:</b>	30 Mio. EUR
<b>Investoren:</b>	Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen Plus, Demeter Partners
<b>Internet:</b>	www.foedisch.de

Torsten Holler

redaktion@vc-magazin.de

# Smart Capital – Inclusive Growth



FIBOTEC:  
Think Tank for Fiber Optic Solutions



ProximusDA:  
Parallel Computing and Programming  
Environment for new Software Applications



SportsCurve GmbH:  
From Body to Cloud



Aifotec AG:  
Development and production of high-precision  
Photonics Modules and Components



μ-G.P.S.:  
Precise 3D Optical Measurement



neuroConn GmbH:  
Treating widespread Diseases through  
the Stimulation of Brain Activity



Wearable Technologies:  
The Future wears Wearable Technologies



3-Edge:  
Success with High-Tech



FiSec GmbH:  
Monitoring Excellence – From Data  
to Traffic to Traffic to Data



PiMON GmbH:  
Monitoring of critical Infrastructure



Exergy GmbH:  
Revolution in the Server Market  
for Big-Data Applications



4DForce:  
The 4th Dimension of Gaming



Flores Solar Water:  
Transforming salty and brackish water  
into high quality potable water

mic AG enables with its ventures a smarter living on a smarter planet

mic AG | Türkenstr. 71 | 80799 München | Telefon +49 (0) 89 286 738 0 | Fax +49 (0) 89 286 738 110

www.mic-ag.eu | info@mic-ag.eu | www.facebook.com/mic.ag.eu



**Neue Materialien sind in vielen Branchen aktiv**

# Antworten auf die Fragen von morgen

Viele Schlüsseltechnologien der Zukunft basieren auf naturwissenschaftlichen Phänomenen, deren Auswirkungen erst in der Gegenwart erstmalig erforscht werden. Ob Energieeffizienz, Informations- und Kommunikationstechnik oder Verkehrswesen, überall kommen „neue Materialien“ zum Einsatz. Mit ihnen sollen die komplexen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen von morgen gemeistert werden.

**T**echnologische Fragen der Zukunft sind komplex, ihre Erforschung ist zeitaufwändig und kostenintensiv. Der weltweite demografische Wandel, die Erderwärmung, die zunehmende Urbanisierung nicht nur in der westlichen Welt, die Verarbeitung elektronischer Informationen sowie ein zunehmend individualisiertes Konsumentenverhalten sind stetig wachsende Herausforderungen für innovative Technologielösungen. Da geht es auch um extreme Belastungen von Metalllegierungen, organische Elektronik oder Leichtbauverfahren im Bereich der Elektromobilität, die Nutzung von Polymeren oder die Beschaffenheit neuer Profile. Die entsprechenden Forschungseinrichtungen und Firmen finden sich an vielen Orten. Es ist denn auch aktuell die wohl größte Herausforderung, entsprechende Aktivitäten zu bündeln und das Potenzial der Forschungsarbeiten in messbare Ergebnisse umzuwandeln. Denn nur wenn der notwendige Technologietransfer, der Übergang von wissenschaftlichen Ergebnissen in marktfähige Produkte gelingt, werden die Macher und ihre Produkte interessant für Investoren. Dabei basiert die Mehrzahl der Produkt- und Verfahrensinnovationen längst auf verbesserten oder neu entwickelten Materialien. „Insgesamt stehen mehr als 70% des Bruttosozialproduktes in westlichen Technologieländern direkt oder indirekt im Zusammenhang mit der Entwicklung neuer Materialien“, heißt es beispielsweise im Jahresbericht 2012 des Clusters „Neue Werkstoffe“. Demnach erzielt der Bereich allein in Deutschland einen jährlichen Umsatz von fast 1 Bio. EUR und beschäftigt rund fünf Millionen Menschen.

## Offene Fragen

Die Entwicklung neuer Werkstofflösungen und deren Umsetzung in innovative Produkte darf dabei keineswegs autark betrachtet werden. Daran anknüpfend stellen sich weitere Herausforderungen, etwa nach geeigneten Fertigungs- und Verarbeitungstechnologien. Sind diese bereits vorhanden oder sind auch hier aufwendige Forschungs- und Entwicklungsarbeiten notwendig? Auch die Verfügbarkeit der Ausgangsmaterialien stellt Wissenschaftler und Produzenten mitunter vor große Hürden. Viele



Foto: Panthermedia/Olivier Le Queinec

Neue Materialien finden Anwendung in Branchen verschiedenster Couleur.

Rohstoffe finden sich nur in unzulänglichen Regionen, Entwicklungsländern mit maroden Infrastrukturen oder Krisenregionen. Wie viele von den Rohstoffen sind überhaupt vorhanden? Können Hersteller und Nutzer aus dem Vollen schöpfen? Oder sind die Ressourcen endlich? Welche Alternativen gibt es, wenn eine Quelle versiegt?

## Expertise von Investoren gefragt

Das Feld der neuen Materialien und Werkstoffe ist weit und noch längst nicht bestellt. Selbst seine Grenzen sind nicht absehbar. Das ist einerseits gut, verspricht das Feld doch ob seiner gewaltigen Größe eine reiche Ernte. Andererseits steigen die Herausforderungen für Forscher und Unternehmer, ihre aufwändigen Arbeiten zum wirtschaftlichen Erfolg zu führen. Und Investoren müssen sich vielerlei wissenschaftliche und industrielle sowie operative Fragen stellen. Ihre fachliche Expertise in der Unterstützung, etwa von Hochtechnologie-Start-ups, ist jenseits der klassischen Due Diligence notwendiger denn je. ■■■

Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de

## Der Sektor aus Investorensicht

# Neue Materialien – die Expertenumfrage

## Aus welchem Bereich der „neuen Materialien“ erhalten Sie momentan die interessantesten Businesspläne?

**Dr. Bernhard Mohr, Managing Director Corporate Venturing, Evonik Industries:**

Als strategischer Investor interessieren uns insbesondere innovative Technologien und Geschäftsmodelle aus den Bereichen Ressourceneffizienz, Gesundheit, Ernährung und Spezialchemie. Bei all diesen Themen haben wir einen umfangreichen und qualitativ hochwertigen Deal Flow und prüfen derzeit mehrere aussichtsreiche Kandidaten, insbesondere in Amerika, aber auch in Deutschland im Hinblick auf eine mögliche Beteiligung durch Evonik Venture Capital.

**Harald Fuchs, Geschäftsführer, LBBW Venture Capital:**

Aus dem Nanotechnologiebereich erhalten wir zurzeit die interessantesten Businesspläne.

**Dr. Josef Walek, Investmentmanager,**

**MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg:** Nach wie vor ist Leichtbau ein großes Thema. Rund um den Bereich Mobilität bietet es große Energieeinsparpotenziale. Aufgrund der geringen Dichte und der Werkstoffeigenschaften ist carbonfaserverstärkter Kunststoff ein interessantes Material. Auf diesem Gebiet hat sich die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg an Compositence beteiligt.

„Leichtbau  
bietet große  
Energieeinspar-  
potenziale“

Dr. Josef Walek



Vor dem Hintergrund Nachhaltigkeit finden wir auch das Thema Biowerkstoffe interessant.

## Wie schätzen Sie die Bedeutung des Standorts Deutschland und das technologische Know-how im internationalen Kontext ein?

**Harald Fuchs, Geschäftsführer, LBBW Venture Capital:**

In diesem speziellen Kontext ist Deutschland zurzeit unschlagbar. Die Dichte an technischen Universitäten, Fraunhofer- und Max Planck-Instituten ist weltweit einmalig. Ferner führt die Nähe zu mittelständischen Unternehmen mit deren Drittmitteln zu praxisnahen Ergebnissen, die oftmals auch in Ausgründungen münden.

**Dr. Josef Walek, Investmentmanager,**

**MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg:** Deutschland ist ein wichtiger Standort für Forschung- und Entwicklung rund um „neue Materialien“. Die Industrie muss allerdings Innovationen im Werkstoffsektor möglichst rasch und konsequent in wettbewerbsfähige Produkte und Verfahren umsetzen. Dieser Prozess lässt sich aus unserer Sicht noch verbessern und beschleunigen.

**Dr. Bernhard Mohr, Managing Director Corporate Venturing, Evonik Industries:**

Deutschland nimmt durch seine exzellenten Universitäten und Forschungseinheiten eine führende Rolle im internationalen Vergleich ein. Leider spiegelt sich dies nicht in gleichem Maße in Unternehmensgründungen und Start-up-Aktivitäten wider, wo uns andere Länder, insbesondere die USA, aber auch Großbritannien, Israel und die skandinavischen Staaten noch immer weit voraus sind. Gleichwohl sehen wir hier seit einigen Jahren auch eine sehr positive Entwicklung in Deutschland, die unter anderem auch durch den High-Tech Gründerfonds, einen der weltweit aktivsten Frühphaseninvestoren, hervorragend vorangetrieben und unterstützt wird.

**Einige Chemiekonzerne haben zuletzt durch die Gründung, bzw. Wiederbelebung von Venture Capital-Einheiten aufhorchen lassen. Warum ist der enge Draht zu jungen entwicklungsstarken Unternehmen für Großkonzerne, die selbst signifikante Forschungseinheiten unterhalten, so wichtig?**

**Dr. Bernhard Mohr, Managing Director Corporate Venturing, Evonik Industries:**

Die Partnerschaft mit innovativen Start-up-Unternehmen ergänzt unseren Ansatz von Open Innovation und eröffnet ausgezeichnete Möglichkeiten, die Entwicklung neuer Geschäfte zu beschleunigen und zukünftige Wachstumsfelder zu erschließen. Wir sehen uns da nicht nur als Investor, sondern auch als Wachstumspartner der Unternehmen. In den nächsten Jahren wollen wir bis zu 100 Mio. EUR in vielversprechende Start-ups investieren, deren Technologien unserer Wachstumsstrategie entsprechen –

„Wir wollen bis zu 100 Mio. EUR in vielversprechende Start-ups investieren“

Dr. Bernhard Mohr



entweder direkt oder indirekt mittels spezialisierter Fonds. Diese Investments sollen Evonik einen schnelleren Zugang zu völlig neuen Technologien außerhalb des bestehenden Portfolios ermöglichen und die für unser Unternehmen wichtigsten Technologietrends und Regionen abdecken.

**Dr. Josef Walek, Investmentmanager, MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg:**

Der Draht zu jungen entwicklungsstarken Unternehmen ist für die Großkonzerne wichtig. So stärken sie ihre eigenen Geschäftsfelder und verschaffen sich frühzeitig Zugang zu Innovationen außerhalb ihres eigenen Kerngeschäfts. Diese neuen Technologien können gegebenenfalls in einer späteren Phase in die Strategie des Großkonzerns einfließen. Darüber hinaus sind kleine Unternehmen extrem flexibel und können Innovationen manchmal schneller in Produkte umsetzen als Großkonzerne.

**Harald Fuchs, Geschäftsführer, LBBW Venture Capital:**

Der Draht zu jungen Unternehmen ist deshalb so wichtig, weil Konzernstrukturen innovative Ideen eher unterdrücken als fördern. Deshalb sollten diese jungen Unternehmen so lange wie möglich von diesen etablierten Strukturen ferngehalten werden, damit sie sich unabhängig und kreativ entwickeln können. Es findet dabei ein gewisser Wettbewerb mit den Inhouse-Forschungskapazitäten der Unternehmen statt, dieser ist aber von den etablierten Unternehmen auch gewollt. Die Verbindung zu diesen jungen Unternehmen wird durch die Corporate Venture

**Deals im Bereich Neue Materialien 2012/2013**

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Anlass	Investoren	Volumen
Armaceil GmbH	technische Schäume und Dämmstoffe	Secondary	Veräußernder Investor: Investcorp Bank BSC, Erwerbender Investor: Charterhouse Capital Partners LLP	über 500 Mio. EUR
Bayer Cropscience Norwich Ltd.	Spezialchemie	Buyout	Aurelius AG	nicht veröffentlicht
Compositence GmbH	Carbon- und Glasfasern	2. Finanzierungsrunde	zhfn Zukunftsfonds Heilbronn GmbH & Co. KG, MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH	nicht veröffentlicht
Friedola Tech GmbH	Kunststoffverarbeitung	Wachstumsfinanzierung	Silver Lake Kraftwerk, Kleiner Perkins Caufield Byers, WHEB Partners Ltd.	31 Mio. EUR
Lenzing Plastics GmbH	Plastikproduktion	Management Buyout	Invest Unternehmensbeteiligungs Aktiengesellschaft, ÖÖ Beteiligungsgesellschaft m.b.H. & Co. OG, Tyrol Equity AG	nicht veröffentlicht
Portalex Aluminio S.A.	Aluminium-Strangguss	Buyout	Bavaria Industriekapital AG	nicht veröffentlicht
Schaetti Holding AG	Kunststoffe	Buyout	u.a. Zurmont Madison Management AG	nicht veröffentlicht
Sopat GmbH	Partikelanalyse	1. Finanzierungsrunde	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Steelhouse Venture Limited, Sevenoaks	nicht veröffentlicht
Strategic Partners Inc.	Medizinische Spezialbekleidung	Buyout	Partners Group, Avista Capital Holdings LP	nicht veröffentlicht

Quelle: Dealmonitor des VentureCapital Magazins; kein Anspruch auf Vollständigkeit

Capital-Aktivitäten der Konzerne gehalten. Ein Mitarbeiter der Telekom hat es einmal schön formuliert: „Die Telekom ist eine Prozessmaschine, die permanent neue Ideen von außen benötigt, die dann intern umgesetzt werden können.“

### Welche Unternehmen aus diesem Bereich haben Sie in den letzten Jahren besonders überzeugt?

**Dr. Josef Walek, Investmentmanager,**

**MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg:**

Wegen der zahlreichen Untersegmente und Anwendungsgebiete im Bereich neue Materialien und der vielen wirklich hervorragenden Unternehmen möchte ich hier keines herausgreifen. Ich bin jedoch überzeugt, dass Deutschland und insbesondere Baden-Württemberg, wo die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg hauptsächlich tätig ist, in diesem Technologiefeld gut aufgestellt sind.

„Konzernstrukturen unterdrücken innovative Ideen eher als dass sie sie fördern.“



Harald Fuchs

**Harald Fuchs, Geschäftsführer, LBBW Venture Capital:**

Aus dem Bereich „neue Materialien“ haben uns zwei Unternehmen überzeugt. Als erstes Unternehmen war dies die Fludicon in Darmstadt. Dieses Unternehmen stellt elektrorheologische Flüssigkeiten her, mit denen sich durch Anlegen von elektrischer Spannung unterschiedliche Aggregatzustände erzeugen lassen. Auf gut Deutsch: Wir können sehr preisgünstig aktive Fahrwerke für die Autoindustrie herstellen. Zwei Kooperationsabkommen mit weltweit führenden Autoherstellern unterstreichen das innovative Konzept. Ein zweites Unternehmen ist die bubbles & beyond in Leipzig. Dieses Unternehmen stellt Nanomaterialien her, die sowohl bei komplexen Reinigungs- als auch Beschichtungsprozessen völlig neue Einsatzgebiete ermöglichen. Von Bleaching bei Zähnen über Anti-Graffiti bis zu Reinigungsprozessen bei Halbleitern geht dabei die Anwendungsbandbreite. Dabei sind die Materialien extrem umweltfreundlich.

## Was Sie immer schon über Private Equity wissen wollten. Ein Lesebuch.

Private Equity Forum NRW e.V. (Hrsg.), Was Sie immer schon über Private Equity wissen wollten. Ein Lesebuch., Mai 2010, 184 Seiten, broschiert, Verlag GoingPublic Media AG, ISBN 978-3-937459-86-8, 19,95 EUR



**JA,**

**Bestellcoupon**

**ICH BESTELLE ZZGL.  
3,50 EUR VERSANDKOSTEN**



**Was Sie immer schon über Private Equity wissen wollten. Ein Lesebuch.**

**19,95 Euro**

Name/Vorname

Postleitzahl/Ort

Straße/Nr.

Datum/Unterschrift

Bitte Coupon einsenden an:  
GoingPublic Media AG  
Hofmannstr. 7a, 81379 München  
Tel. 089 - 2000 339-0  
buecher@goingpublic.de  
www.vc-magazin.de/shop



**FAX-ORDER**  
**089-2000339-39**

**Interview mit Dr. Michael Brandkamp, High-Tech Gründerfonds**

# „Neue Materialien fordern viel Kapital und einen langen Atem“

Neue Materialien sind in Investorenkreisen begehrt, doch scheuen viele vor dem Zukunftsfeld (noch) zurück. Schließlich bedarf es bei der Entwicklung neuer Werkstoffe und Materialien eines langen Atems – Risiko nicht ausgeschlossen. Warum Corporates wie Evonik und BASF trotzdem auf das Thema setzen, erklärt Dr. Michael Brandkamp, Sprecher der Geschäftsführung des High-Tech Gründerfonds.

**VC Magazin:** Amerikanische Studien gehen von einem mehrere Billionen US-Dollar schweren Markt für neue Materialien aus, trotzdem ist die Zahl der deutschen Beteiligungsgesellschaften, die sich auf diesen Bereich spezialisiert haben, recht überschaubar. Wo liegen Ihrer Meinung nach die Gründe dafür?

**Brandkamp:** Viele Investoren sind an guten Beteiligungsmöglichkeiten im Feld der neuen Materialien sehr interessiert. Gute Start-ups aus diesem Segment sind gesucht und können aus verschiedenen Quellen auch eine Finanzierung zusammenstellen. Eine Spezialisierung auf neue Materialien kommt für Venture Capital-Gesellschaften in der Regel nicht infrage. Denn den hohen Chancen stehen ebenso hohe Herausforderungen gegenüber. Insbesondere der hohe Kapital- und Zeitbedarf relativiert die Bereitschaft, in das Themenfeld neue Werkstoffe zu investieren. Die Material Science Investments werden gern als chancenreiche „Langläufer“ im Portfolio mancher Fonds gesehen.

**VC Magazin:** Wie bewerten Sie die Verfügbarkeit von Venture Capital für Unternehmen aus diesem Bereich?

**Brandkamp:** Neue Werkstoffe und innovative Materialien begeistern Investoren, da sie die Grundlage für viele Sprunginnovationen bilden. Wenn z.B. Leichtbauwerkstoffe im Automobil zum Einsatz kommen und zugleich gut durch Patente abgesichert sind, können sich dauerhaft erhebliche Werte ergeben. Allerdings sind die Hürden hoch: In der Regel sind Produktionsanlagen erforderlich, die entwickelt und beschafft werden müssen. Neue Materialien kommen meist erst in neuen Produktzyklen beim Kunden zum Einsatz und erfordern Änderungen der Produktionsabläufe. Ein Verbundwerkstoff wird ganz anders verarbeitet als Stahl. Daher brauchen Investoren nicht nur viel Kapital, sondern auch einen sehr langen Atem.

**VC Magazin:** Wie reagieren Investoren auf diese Herausforderungen?

**Brandkamp:** Venture Capital-Investoren investieren nur in disruptive Innovationen in zumeist ausgereifteren Unternehmen. Eine immer wichtigere Rolle kommt Corporate Venture-Investoren und ausgewählten Privatinvestoren zu, da sie die Märkte und Herausforderungen kennen, einen Zugang zu den Kunden bieten und zumeist auch einen langen Atem haben. Für gute Werkstoffthemen sollten die Investoren sich zusammenschließen. Wenn Unternehmer die richtigen Partner zusammenholen, steht auch Kapital für Werkstoffunternehmen zur Verfügung.



**Dr. Michael Brandkamp**

ist Sprecher der Geschäftsführung des High-Tech Gründerfonds. Vor seiner Tätigkeit beim High-Tech Gründerfonds war Brandkamp u.a. als Abteilungsdirektor der KfW in der Finanzierung von Technologieunternehmen und als Leiter des Berliner Büros und stellvertretender Geschäftsführer der tbG Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft tätig.

**VC Magazin:** Welche Rolle spielen Großkonzerne, die mit eigenen Corporate Venture Capital-Gesellschaften aktiv sind oder sich beispielsweise als Limited Partner beim High-Tech Gründerfonds engagieren, beim Thema Nanotechnologien?

**Brandkamp:** Die große Euphorie rund um die Nanotechnologie ist zwar abgekühlt, aber große Unternehmen schauen mit Interesse auf Innovationen aus diesem Feld. Wenn die Innovation komplementär ist zu den Konzernaktivitäten oder in bestimmte Suchfelder passt, engagieren sich die Corporate Venture-Investoren auch in jungen Nanotechnologie-Unternehmen. Sie bringen nicht nur Kapital, sondern auch erstklassige Expertise, Netzwerke und Vertriebskanäle mit. Wir empfehlen allerdings, neben den Corporate Venture-Gesellschaften auch andere institutionelle Investoren mit an Bord zu nehmen, damit die Werte auch sicher im Start-up entstehen.

**VC Magazin:** Deutschlandweit hat sich eine Vielzahl von Gründerzentren entwickelt, die Start-ups aus dem Gebiet neue Materialien unterstützen. Wie wichtig ist diese Hilfestellung?

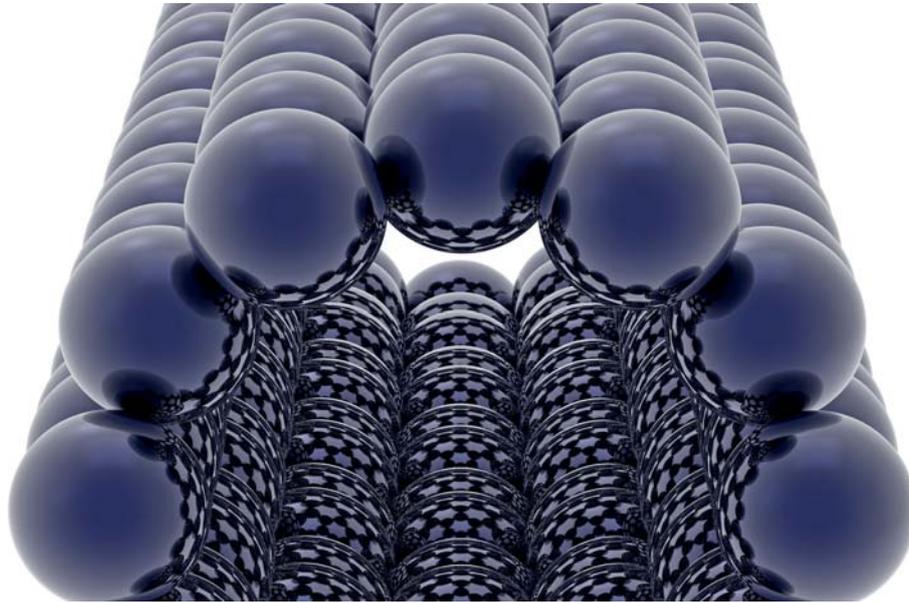


Foto: Panthermedia/Borislav Marinic

Neue Materialien sind die Grundlage für zahlreiche neue Technologien. Für Investoren wird das Feld immer interessanter.

**Brandkamp:** Die Gründerzentren bieten nicht nur Gewerbeflächen, sondern stellen diese zunehmend auch mit Labor- und Produktionseinrichtungen aus. Das vermindert den anfänglichen Kapitalbedarf erheblich, denn die Anschaffungskosten für die Einrichtung werden auf die Miete umgelegt. Außerdem nehmen diese Zentren den Unternehmen administrative Aufgaben ab. Sie verfügen über einen Empfang, Konferenzräume und den Zugang zu anderen Unternehmen. Dieser Netzwerk- und Qualifizierungseffekt ist nicht zu unterschätzen.

**VC Magazin:** Die Gründer im Segment neue Materialien sind zumeist Wissenschaftler. Welche Herausforderungen ergeben sich dadurch für Venture Capital-Geber bei einem Investment?

**Brandkamp:** Gerade im Segment neue Materialien brauchen wir exzellente Wissenschaftler, die Entwicklungsarbeiten vorantreiben. Sie sind sehr willkommen und die zentrale Säule im Managementteam. Solange die Wissenschaftler offen sind, um kaufmännische Unternehmer aufzunehmen und zu respektieren, helfen die Venture Capital-Investoren gerne bei der Suche nach den richtigen, passenden Kandidaten. Wenn diese Offenheit nicht vorhanden ist, wird der Investor selbst gute Projekte meiden.

**VC Magazin:** Danke für das Interview!

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

ANZEIGE

# Idee sucht Geld Geld sucht Idee

[www.innet-tirol.com](http://www.innet-tirol.com)

**innet.**  
investorennetzwerktirol

## Atomarer Maschendrahtzaun

# FutureCarbon: Mit Nanotechnologie den Alltag meistern

Lange Zeit träumten Wissenschaftler von Graphen als dem idealen Werkstoff. Die Hoffnung, dass sie es jemals entdecken würden, hatten die meisten von ihnen schon aufgegeben. Bis zum Jahr 2004: Damals verblüfften Andre Geim und Konstantin Novoselov die Physikergemeinde, indem sie ein Stück Graphit auf einen Klebestreifen klebten und diesen so oft abzogen, bis die letzte atomare Schicht erreicht war: reines Graphen. Das Netz aus sechseckig aneinandergereihten Kohlenstoffatomen hat eine ca. 100-mal schnellere Leitfähigkeit als Silizium und ist 125-mal fester als Stahl. Auch FutureCarbon aus dem fränkischen Bayreuth hat sich auf das „Wundermaterial“ spezialisiert.

**D**r. Walter Schütz gründete FutureCarbon 2002 und forschte gute zehn Jahre an sogenannten Carbon Nano Tubes, zylinderförmig zusammengerollten Graphenen. Vor ungefähr zwei Jahren hat die Firma den Markteintritt vollzogen und möchte ihre bisher zwölf entwickelten Produkte unters Volk bringen. Grund genug für die Münchner MIG AG, im Dezember 2012 bei dem Hochtechnologie-Unternehmen einzusteigen und dessen Wachstumspläne zu unterstützen. „Die FutureCarbon gehört zu den Vorreitern im Bereich der Graphen-Produkte. In den letzten Jahren hat sie eine Reihe hochinnovativer Produkte und ca. 30 Patentfamilien hervorgebracht“, sagt Axel Thierauf, zuständiger Investmentmanager bei MIG.



Axel Thierauf,  
MIG

### Intelligente Alltagstechnologie

Das Unternehmen entwickelte das Ausgangsmaterial zu sogenannten Kohlenstoff-Supercomposites weiter und kann dadurch z.B. elektrisch leitfähige Farbanstriche und Pasten herstellen. So können ganze Bäder und Fußböden geheizt, aber auch Rohre in Kraftwerken und chemischen Anlagen angestrichen und vor Vereisung oder Unterkühlung geschützt werden. Auf aufwendige Heizbeschichtungen, die mit elektrischen Leitungen verlegt werden, oder Dopplerrohrsysteme kann verzichtet werden. Mit einer Materialveredlung durch Kohlefasern lässt sich auch eine Verhärtung von ca. 40% erreichen. Da in den für diese Anwendung relevanten Branchen wie der Automobil- oder Luftfahrttechnologie aber mit einer langen Zulassungs- und Markteintrittsdauer gerechnet werden muss, konzentriert sich die FutureCarbon vorerst auf das Potenzial der elektrischen und thermischen Leitfähigkeit.

#### Kurzprofil: FutureCarbon GmbH

Branche:	Nanotechnologie
Umsatz 2012:	ca. 500.000 EUR
Investoren:	MIG AG, KfW Bankengruppe via ERP-Startfonds
Internet:	www.future-carbon.de



Foto: FutureCarbon

Die FutureCarbon GmbH gehört zu den Vorreitern im Bereich der Graphen-Produkte und entwickelt z.B. elektrisch leitfähige Farbanstriche und Pasten.

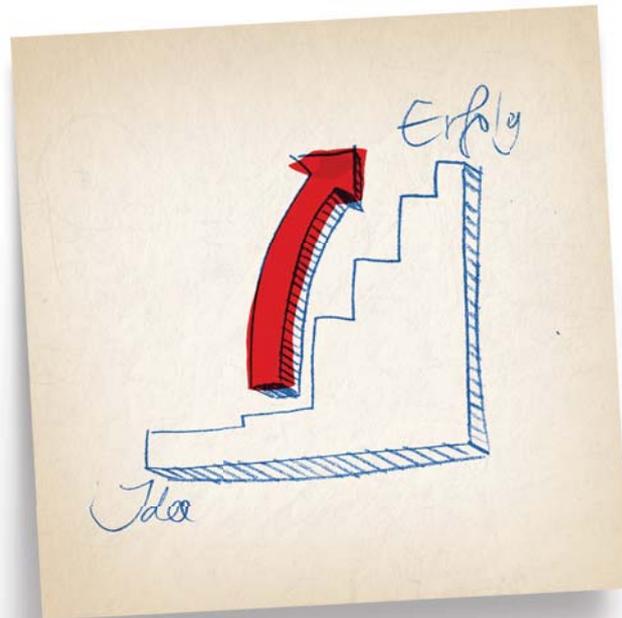
### Wachstum hin zu Mittelstand

MIG ist mit insgesamt 1,4 Mio. EUR eingestiegen, die KfW steuerte über ihren ERP-Startfonds nochmals 700.000 EUR bei. „Damit ist das Unternehmen bis Ende nächsten Jahres finanziert“, so Thierauf. Im Vordergrund steht die Umstrukturierung hin zu einem Industrieunternehmen und die Intensivierung und Erweiterung des bestehenden Kundenstamms. „Von FutureCarbon wird erwartet, dass sie Systemlieferant ist“, so der Manager. Sie dürfe daher nicht nur die leitfähigen Materialien wie einen Parkettkleber liefern, sondern muss Kunden auch mit einzelnen Bauteilen versorgen. Soeben hat FutureCarbon mit einem großen Industriepartner eine Steckergeneration entwickelt, die für ihren Anwendungsbereich perfekt einsetzbar ist. Anfang Juli, bei der Eröffnung des Showrooms in Aschheim bei München, wird sie vorgestellt. „Von da an sind wir Systemlieferant“, schwärmt Thierauf.

### Ausblick

MIG plant eine Haltedauer von fünf bis zehn Jahren, Folgefinanzierungen werden je nach Entwicklungsstand kalkuliert. Sobald sich die Umsätze im dreistelligen Millionenbereich bewegen, sei auch eine größere Wachstumsspritze im achtstelligen Bereich denkbar – dann aber wiederum mit einem Finanzierungspartner. „Unser Ziel ist es, ein mittelständisches Chemieunternehmen aufzubauen“, schließt Thierauf.

Verena Wenzelis  
redaktion@vc-magazin.de



# 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

Schlegelstraße 2 | 53113 Bonn

Telefon: +49 (0)228-82300-100

Telefax: +49 (0)228-82300-050

E-Mail: [info@htgf.de](mailto:info@htgf.de)

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



INVESTOREN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS II



## Berliner und Münchner verbünden sich für Lasertechnologie

# eagleyard Photonics: Gemeinsam zum Erfolg

Der Berliner Laserhersteller eagleyard Photonics hat einen Exit hingelegt, von dem andere nur träumen können: ein gewinnbringender Trade Sale nach acht venturefinanzierten Jahren. Am Ende sind alle froh: Käufer, Investoren, Geschäftsführung. So eine Erfolgsgeschichte ist selten in diesen Tagen. Was haben die Berliner richtig gemacht? Eine Spurensuche.

„Es passiert sehr oft, dass Gründer nicht loslassen können“, sagt Thomas Laurent, der eagleyard vor elf Jahren zusammen mit Jörg Muchametow gegründet hat. „Dabei muss man doch vor allem das Firmenwohl im Kopf haben.“ Und dann erzählt der 45-Jährige von einem Schlüsselmoment: „Eines Tages fuhr eine unserer Mitarbeiterinnen, die drei Kinder hat, mit ihrem neuen Auto vor. Das Auto hatte sie mit einem Kredit finanziert. Da wurde uns klar: Unsere Leute bauen auf uns, auf die Zukunft der Firma.“ Und das können sie anscheinend auch. Nach dem Verkauf von eagleyard an die Münchner Toptica Photonics AG muss kein einziger Mitarbeiter gehen, und auch das Management bleibt bestehen. Ein Willkommensbonus dürfte auch die letzten Skeptiker überzeugt haben. „Bei uns war immer klar, dass wir einen Trade Sale anstreben“, so Laurent. „Irgendwann wird einem Kunden das Risiko zu groß sein, dass er uns als Lieferanten verliert. Das war unser Kalkül.“

### Eintrittskarte nach Berlin

Und es ging auf: Tatsächlich ist der Käufer zugleich einer der wichtigsten Kunden. Toptica ist seit 1998 auf dem Markt. Kunden sind vor allem Labore und wissenschaftliche Einrichtungen. „Was unser Geschäftsmodell angeht, haben wir sicherlich Vorbildcharakter. Wir haben gezeigt, wie man Hightech in Deutschland aufbauen kann“, sagt Toptica-Vorstand Wilhelm Kaenders. Die Lieferkette zu sichern ist aber nicht der einzige Grund für die Übernahme. Sie ist Teil der Unternehmensstrategie. „Noch sind wir in München eher eine Manufaktur. Mit eagleyard können wir irgendwann in großer Stückzahl halb- oder vollautomatisch produzieren.



Wilhelm Kaenders,  
Toptica

Und nicht zuletzt ist eagleyard unsere Eintrittskarte in den sehr gut entwickelten Forschungsstandort Berlin. Daran wollen wir stärker partizipieren.“

### Früher Start in die VC-Szene

Dass es für ein junges Unternehmen auch anders ausgehen kann, haben Muchametow und Laurent am eigenen Leibe erfahren. Als die Investitionsblase 2001 platzte, befand sich ihr früherer Arbeitgeber, auch ein Start-up, im freien Fall. „Plötzlich hatte sich der Markt halbiert, die Firma bekam kein Kapital mehr“,



„Geburtstag“: Mit dem Exit machten sich Käufer und Verkäufer ein Geschenk. Die eagleyard-Gründer Thomas Laurent und Jörg Muchametow mit Toptica-Vorstand Wilhelm Kaenders (v.l.n.r.).

erinnert sich Laurent. „In dieser Zeit haben wir viel gelernt.“ Nächstes Mal sollte alles anders laufen. Und das tat es. Als Ausgründung des Ferdinand-Braun-Instituts gründeten die beiden am 1. Mai 2002 ihr Unternehmen eagleyard. Das Produkt: Hochleistungslaserdioden. „Im ersten Jahr hatten wir nur ein kleines Kabuff mit zwei Schreibtischen und einem Waschbecken. Heute haben wir zwei Etagen für uns und unsere 30 Mitarbeiter“, berichtet der Gründer. Schon als eagleyard noch von Fördertöpfen lebte, nahmen die beiden Gründer an Veranstaltungen in der Venture Capital-Szene teil. „Das war unser Vorteil“, sagt Laurent. „Denn als wir nach drei Jahren selbst auf der Suche nach Venture Capital waren, kannten uns schon alle.“

### Vertrauensverhältnis zu den Investoren

Trotzdem waren rund 50 Gespräche mit potenziellen Investoren nötig, bis Mitte 2005 der Münchner Business Angel Falk Strascheg und die IBB Beteiligungsgesellschaft aus Berlin mit einem Millionenbetrag einstiegen. Stephan Schulze von der IBB: „Für eagleyard war das die perfekte Mischung. Wir wollen mit unseren Investments den Standort Berlin stärken. Und Falk Strascheg war in seiner kompletten Berufslaufbahn mit der Laserbranche verbunden, er kennt die Branche und alle wichtigen Player.“ Nur eine einzige Finanzierungsrunde ist nötig, schnell wird eagleyard profita-

bel. „Wir haben die Entwicklung mit ruhiger Hand begleitet“, erzählt Schulze. „Auch in schwierigen Situationen war das Management sehr offen zu uns. Das hat Vertrauen geschaffen.“ Und Laurent und Muchametow waren froh, dass ihre Investoren nicht nach amerikanischem Modell nach drei Jahren schon den Exit wollten. Das sei nicht selbstverständlich in der Venture-Branche. „Ich kenne auch Firmen, die bis zur Insolvenz gegangen sind oder die notverkauft wurden. Die würden sich ausweinen über ihre Investoren“, so Laurent. „Klar, Venture Capital ist das teuerste Geld, das es gibt. Teurer als jeder Bankkredit. Wer aber mit einer so speziellen und teuren Hochtechnologie in den Markt geht wie wir, schafft es nicht ohne. Nur mit Fördergeldern allein kann man nicht wachsen“, weiß der Unternehmer.



Stephan Schulze,  
IBB

### Fairer Exit

Dass jetzt für die Investoren gewinnbringend verkauft wurde, bestätigt die Strategie der vergangenen Jahre. Wie hoch der Preis für eagleyard wirklich war, wollen die Parteien nicht verraten. Nur so viel: „Wir haben deutlich mehr bekommen, als wir vor acht Jahren investiert hatten“, freut sich Schulze. Die Gründer selbst erhielten zwar nur einen kleinen Teil der Kaufsumme, aber: „Wir sind weiter Anteilseigner und Angestellte bei eagleyard. Keiner fühlt sich übervorteilt“, so Laurent. „Natürlich ist es nie einfach, einen Preis zu finden. Das ist ein ganz normaler Interessenkonflikt“, sagt Toptica-Vorstand Wilhelm Kaenders. „Man hat aber gemerkt, dass es den Investoren um das Wohl der Firma und den Standort geht. Keine der Parteien hat hier versucht, den Preis auf Gedeih und Verderb für sich zu optimieren.“

Christine Schaller  
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE



\* Wir wachsen in micro.

[www.hightech-guide-dortmund.de](http://www.hightech-guide-dortmund.de)  
[www.mikrotechnik-dortmund.de](http://www.mikrotechnik-dortmund.de)

Und das mit großem Erfolg. 45 Unternehmen und über 2.200 Beschäftigte der Mikro- und Nanotechnologie sind bei uns zu Hause. Tendenz steigend. In Entwicklung und industriellem Einsatz von Mikro-/Nanotechnologie nimmt der Standort europaweit einen Spitzenplatz ein. Das hiesige Cluster schafft ein einzigartiges Umfeld für Wachstum und Ansiedlung.

big in micro. Das neue Dortmund.



**Neuartig und breit anwendbar**

# JeNaCell produziert vielseitiges Nano-Biomaterial

Vielfältige Anwendungsmöglichkeiten verspricht das hochleistungsfähige Biomaterial mit natürlichen Nanostrukturen der JeNaCell GmbH aus Jena. Aufgrund ihrer Materialeigenschaften reichen die Einsatzgebiete der bakteriellen Nanocellulose (BNC) von der Medizin über die Papierveredelung bis hin zu technischen Filtern. Ein weiterer Vorteil: sie kann kostengünstig hergestellt werden.

Die Geschäftsidee der JeNaCell, einer Ausgründung aus der Friedrich-Schiller-Universität Jena, fußt auf einem patentierten Verfahren zur kontinuierlichen Produktion bakterieller Nanocellulose. Nun arbeitet das Team um die Gründerinnen Dr. Nadine Heßler und Dr. Dana Kralisch am Aufbau eines effizienten Produktionsverfahrens. Dieser soll planmäßig in Kürze abgeschlossen sein. Im Sommer will man mit der industriellen Fertigung starten. Dafür wurde ein Großteil des Seed-Kapitals in Höhe von 700.000 EUR verwendet, das der High-Tech Gründerfonds (HTGF) sowie die Stiftung für Technologie, Innovation und Forschung Thüringen eingebracht haben.

## Vielfältig und kostengünstig

Aus Sicht des HTGF war das eine gute Investition. Nach Aussage von Senior Investmentmanager Dr. Martin Pfister hat JeNaCell mit einer fortgeschrittenen Technologieentwicklung und einer patentrechtlich gut geschützten Fertigung sowie einem vielfältig einsetzbaren und kostengünstigen Produkt überzeugt. „Darüber hinaus hatte das Team der JeNaCell eine gute Vorstellung davon, warum es mit der BNC in welcher Reihenfolge in welches Segment gehen möchte und wie es die Voraussetzungen dazu schafft“, so Pfister. Zusammen mit der guten Unterstützung durch die Universität Jena sowie notwendigen Zertifizierungen



Dr. Martin Pfister, HTGF

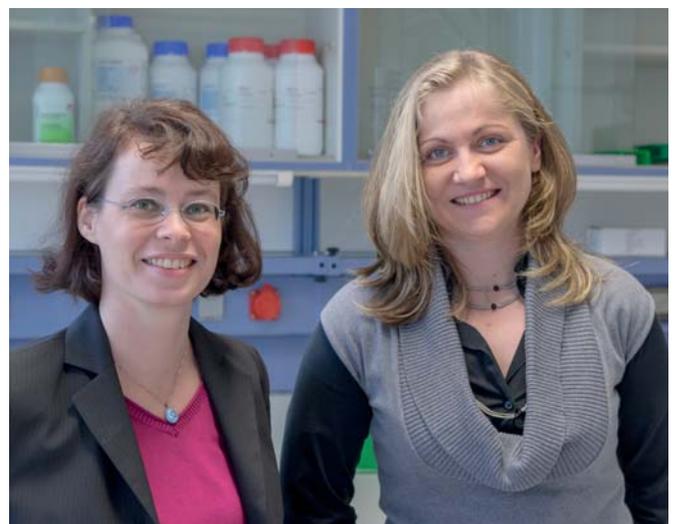


Foto: JeNaCell

Gründeten JeNaCell: Dr. Dana Kralisch, Leiterin Prozessdesign, (links) und Dr. Nadine Heßler, Geschäftsführerin

erwartet der Investmentmanager innerhalb eines Jahres erste Umsätze. „Dies sollte eine gute Grundlage liefern, um mithilfe weiterer Investoren zu wachsen, zusätzliche Geschäftsfelder zu erschließen sowie international zu expandieren.“

## Umfassendes Know-how

JeNaCell sieht sich als attraktiver Marktpartner für etablierte Unternehmen, da es nicht nur über eine leistungsfähige Produktionstechnologie verfügt, sondern auch über umfassendes Know-how im Bereich der Modifizierung des Biomaterials. „Die außergewöhnlichen Materialeigenschaften ermöglichen ein breites Einsatzspektrum, wobei wir nicht nur attraktive Wachstumsmärkte adressieren, wie zum Beispiel den Bereich des aktiven Wundmanagements, sondern auch völlig neue Anwendungsfelder und Märkte erschließen möchten“, erläutert Geschäftsführerin Heßler.

## Ausblick

„Grundsätzlich wollen wir, dass mit unserem Investment eine Entwicklungsstufe des Unternehmens erreicht wird, mit der der Deal für andere Investoren interessant wird“, beschreibt Dr. Pfister die Marschrichtung. So könne es entweder Folgeinvestments für eine Expansion oder, wie es sich laut dem Investmentmanager

### Kurzprofil JeNaCell GmbH

<b>Branche:</b>	Life Sciences
<b>Unternehmenssitz:</b>	Jena
<b>Umsatz 2012:</b>	–
<b>Investoren:</b>	High-Tech Gründerfonds, Stiftung für Technologie, Innovation und Forschung Thüringen
<b>Internet:</b>	www.jenacell.de

hier für ein B2B-orientiertes Unternehmen anbieten würde, strategische Partner geben. Dafür will der HTGF sowohl eigene finanzielle Mittel bereitstellen als auch sein Netzwerk an Investoren und möglichen Partnern einbringen. Das Engagement sei dabei eine Partnerschaft auf Zeit. „Wie lange und mit welcher Intensität, ist abhängig vom Unternehmen und nicht pauschal festlegbar. Grundsätzlich kann der HTGF bis ca. 2 Mio. EUR per Unternehmen investieren“, so Pfister. Bei JeNaCell will man zum einen an der Erweiterung der Produktion arbeiten, zum anderen werde permanent



Foto: JeNaCell

Die bakterielle Nanocellulose (BNC) von JeNaCell lässt sich vielfältig einsetzen.

an der Entwicklung neuer Produkte geforscht, um so die Basis für ein kontinuierliches Unternehmenswachstum zu legen. ■

Gereon Kudella  
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

# Der frühe Vogel macht den Deal.



**VentureCapital**  
Magazin



jetzt **abonnieren!**

[www.vc-magazin.de](http://www.vc-magazin.de)

Und wir schenken Ihnen das Buch  
„Die Start up Strategie“



## Deutsche Internet- und Mobile-Branche

# Der Boom geht weiter



Die deutsche Internet- und Mobile-Szene hat in den letzten Jahren ein rasantes Wachstum erlebt. Insbesondere Berlin entwickelte sich zum Hotspot in diesem Bereich und zieht Kapital und Talente aus ganz Europa an. Prominentestes Beispiel dafür ist Soundcloud, wo neben den schwedischen Gründern auch der internationale Investorenkreis zum größten Teil von außerhalb Deutschlands kommt.

**D**iese Entwicklung untermauerte auch die IBB-Studie „Digitale Wirtschaft – Standortanalyse im Städtevergleich“. Danach liegt Berlin mit 2,8 neu gegründeten Digitalunternehmen pro 10.000 Erwerbstätige im deutschen Städtevergleich auf Platz eins. Damit einhergehend nimmt auch die wirtschaftliche Bedeutung der Gründungen im Internetsektor für die Bundeshauptstadt zu: 4,2% der gesamten Berliner Wirtschaftsleistung entstammen diesem Bereich. In absoluten Zahlen bedeutet das eine Bruttowertschöpfung von 3,9 Mrd. EUR. Neben einer sehr vitalen Szene lockt die Metropole an der Spree Jungunternehmer mit vergleichsweise günstigen Mieten und (trotz des nach wie vor unfertigen Flughafens Berlin Brandenburg) guter Anbindung an die deutschen und europäischen Großstädte.

### Finanzierung aus den eigenen Reihen

Zu einem wichtigen Faktor in der Internetwirtschaft sind Unternehmer geworden, die durch eine oder mehrere erfolgreiche Gründungen beziehungsweise Exits über genügend Kapital verfügen, dass sie selbst als Business Angels aktiv werden oder sogar eigene Venture Capital-Gesellschaften gründen. Ein Beispiel dafür ist Stefan Pfannmöller, dessen Unternehmen Netzathleten inzwischen von RTL gekauft wurde und der sich mit Venture Stars an Jungunternehmen beteiligt. Eine ähnliche Vorgeschichte haben auch die Brüder Alexander, Marc und Oliver Samwer, die nach ihren erfolgreichen Unternehmensverkäufen den Company Builder Rocket Internet starteten. Zu den Ausgründungen der Start-up-Schmiede zählen unter anderem Delivery Hero, Glossybox und Zalando.

### Warten auf das IPO

Der Kleidungs-Versandhändler Zalando sammelte in diversen Finanzierungsrunden allein im Jahr 2012 287 Mio. EUR ein (Kapitalspritzen für die Ableger im Ausland nicht eingerechnet), was die Spekulationen um einen möglichen Börsengang befeuerte. Doch mit dem ersten deutschen Internet-IPO seit dem Platzen der New Economy-Blase scheint es wie mit dem Warten auf Godot. Dabei hatten insbesondere mehrere Engagements des Asset Management-Arms von J. P. Morgan bei Zalando die Phantasie der Branchenteilnehmer und -beobachter beflügelt, dass es sich dabei um Werben um einen IPO-Mandanten handelt. Doch Zalando und seine regionalen Ableger sammeln weiterhin Finanzierungsrunde um Finanzierungsrunde ein und



Foto: Panthermedia/Jäger

Im Kosmos der deutschen Internet- und Mobile-Szene ist Berlin der strahlende Mittelpunkt.

machen bislang wenig Anstalten, an die Börse gehen zu wollen. Da man aber – wie bei Godot auch – nie sicher sein kann, ob das IPO nicht doch ganz unvermittelt kommt, wird die Internet-Branche Zalando auch weiterhin aufmerksam beobachten.

### Fazit:

Berlin hat sich in den letzten Jahren als Hauptstadt der deutschen Internet- und Mobile-Branche positioniert und gilt weltweit neben Tel Aviv, London und natürlich dem Silicon Valley inzwischen als eine der angesagtesten Städte für Gründer und Investoren aus diesem Bereich. Daneben vermelden auch andere deutsche Großstädte, wie Köln mit Simfy oder München mit amiamo, regelmäßig Erfolgsgeschichten. Eine ausgeprägte Seed- und Angel Investment-Landschaft befördert die zahlreichen Gründungen, die allerdings häufig vor der Herausforderung stehen, eine Anschlussfinanzierung zu finden. Bei den Wagniskapitalgebern könnten sich besonders die in letzter Zeit fehlenden großen Exits auf Dauer negativ auf die Investitionsbereitschaft auswirken. Nichtsdestotrotz sind nationale wie internationale Venture Capital-Gesellschaften überzeugt von Internet- und Mobile-Start-ups made in Germany und zeigen sich bereit, den Boom mit weiterem Kapital am Laufen zu halten. ■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

## Der Sektor aus Investorensicht

# Internet und Mobile – die Expertenenumfrage

**Mobile Payment gilt seit Längerem als „the next big thing“, bis jetzt konnte jedoch noch kein Anbieter eine wirklich breite Masse für sich gewinnen. Woran liegt das Ihrer Meinung nach?**

**Marc-Michael Braun, Managing Partner, TruVenturo:**

Dass Mobile Payment sich als akzeptiertes, weit verbreitetes Bezahlungssystem in Europa durchsetzt, wird wohl noch ein ganzes Stück auf sich warten lassen. Das liegt insbesondere in Deutschland an der guten Infrastruktur mit EC-Kartenautomaten und -Bezahlungsmöglichkeiten, dem etablierten, akzeptierten und sicheren Zahlungsmittel. Es gibt keinen „Must have“ für das Mobile Payment. Dies kombiniert mit der Tatsache, dass diverse Anbieter mit unterschiedlichsten technischen Lösungen auf den Markt drängen und der Kunde kaum für ihn sinnvolle Akzeptanzstellen vorfindet, verlangsamt die Durchsetzung. Anders in Amerika: Mit der Kombination Starbucks und Square hat Mobile Payment schnell eine relevante Verbreitung gefunden. Vergleichbares fehlt in Europa.

**Nicolas Gabrysch, Partner, Osborne Clarke:**

Viele haben noch Vorbehalte gegenüber diesen neuen Zahlungssystemen, und vielleicht sind wir Deutsche auch noch nicht ganz reif dafür. Cash ist halt oft noch King, aber ich bin sehr zuversichtlich, dass wir auch da hineinwachsen. Schuhe im Internet zu bestellen war vor einiger Zeit für viele auch noch unvorstellbar.

„Schuhe im Internet zu bestellen war vor einiger Zeit für viele noch unvorstellbar.“



Nicolas Gabrysch

**Dr. Wolfgang Krause, Advisor Deutschland und Österreich, Seventure Partners:**

Es gibt keinen einheitlichen Standard. Den muss es geben wie zum Beispiel bei EC-Karten. Die Landschaft ist zu fragmentiert und die Händler wissen nicht, auf was für eine Lösung sie setzen sollen. Außerdem ist Deutschland immer noch ein Barzahlungs-

land. Hier hat sich noch nicht einmal die vor 50 Jahre erfundene Kreditkarte großflächig durchgesetzt.

**Falk Müller-Veerse, Managing Partner, Cartagena Capital:**

Mobile Payment funktioniert hervorragend! Leider nur in Entwicklungsländern, die nur über eine unzureichende Karten- und Bankeninfrastruktur verfügen. In Kenia beispielsweise laufen alleine rund 20% des Bruttosozialproduktes über Mobile Payment des Vodafone-Services M-Pesa.

**Social Networks, Couponing, E-Commerce, Games – viele Internet Neuheiten gehen anfangs mit einem großen Hype einher, der nicht selten genauso schnell wieder abebbt. In welchen Bereichen sehen Sie langfristig erfolgreiche Geschäftsmodelle?**

**Nicolas Gabrysch, Partner, Osborne Clarke:**

E-Commerce und Gaming werden sicherlich eine Zukunft haben – hier wird ein echter Bedarf gedeckt. Wir wollen im Internet kaufen, das haben wir in Deutschland meines Erachtens bewiesen. Beim Couponing bin ich selbst eher skeptisch, dass sich hieraus mit klassischen Methoden langfristig ein großes Potenzial entwickelt.

**Falk Müller-Veerse, Managing Partner, Cartagena Capital:**

Der Mobile Games- und damit einhergehende Gamifikation-Markt ist noch lange nicht ausgereizt und birgt wohl neben E-Commerce das meiste Potenzial für Venture Capital-Gesellschaften. Im E-Commerce-Bereich sehen wir auch noch Möglichkeiten, aber es wird schon um einiges schwieriger, hier noch richtig große Unternehmen zu bauen. Dazu braucht man doch sehr viel Kapital, wie man bei Zalando sehr gut sehen kann.

**Marc-Michael Braun, Managing Partner, TruVenturo:**

Diese Hype-Wellen sehen wir seit der New Economy immer wieder, nur die Zyklen werden kürzer. Das Muster ist indes häufig gleich: Investoren pumpen viel Cash in die neuen Geschäftsmodelle und stellen dann fest, dass die Marktdurchdringung viel länger dauert als erwartet und die Lernkurve viel flacher verläuft als geplant. Die erfolgreiche Umsetzung dieser Geschäftsmodelle erfolgt dann häufig durch die etwas später in den Markt Eintretenden, die dafür solider geplant haben, mit niedrigeren Burnrates auskommen und kein Marketing-Geld mehr verbrennen müssen, um ein Bewusstsein für beispielsweise Mobile Payment bei den Kunden zu schaffen.

**Die größten Internet- und Mobile-Finanzierungsrunden 2012/2013**

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Anlass	Investoren	Volumen
Zalando GmbH	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	Investment AB Kinnevik	287 Mio. EUR
Lamoda	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	Access Industries, Summit Partners, Tengelmann Ventures GmbH	130 Mio. USD
Lazada	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	Verinvest s.a., HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH, Investment AB Kinnevik, Summit Partners, Tengelmann Warenhandelsgesellschaft KG	100 Mio. USD
Delivery Hero Holding GmbH	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	u.a. Kite Ventures, Kreos Capital	40 Mio. EUR
Dafiti.com.br	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	J.P. Morgan & Chase	45 Mio. USD
KupiVIP Holding	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	u.a. Acton Capital Partners	30 Mio. EUR
ResearchGate GmbH	Social Network	Wachstumsfinanzierung	u.a. Tenaya Capital Inc., Dragoneer Investment Group, Thrive Capital, Bill Gates	35 Mio. USD
yd. yourdelivery GmbH	E-Commerce	Wachstumsfinanzierung	u.a. Macquarie Capital Group, DuMont Venture	15 Mio. EUR
mysportgroup GmbH	E-Commerce	2. Finanzierungsrunde	Xange Private Equity, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH, Grazia Equity GmbH, Cipio Partners GmbH, Nauta Capital	13,5 Mio. EUR
Brille24 GmbH	E-Commerce	3. Finanzierungsrunde	Time Equity Partners	ca. 12 Mio. EUR
Trademob GmbH	Mobile Advertising	2. Finanzierungsrunde	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Kennet Partners Ltd., Tengelmann Ventures GmbH	15 Mio. USD
GetYourGuide AG	Online-Buchungsplattform	Wachstumsfinanzierung	Spark Capital Partners, Highland Capital Partners	14 Mio. USD
Urtum	Social-App	1. Finanzierungsrunde	Balderton Capital, Debiopharm International S.A.	13,4 Mio. USD
AppLift GmbH	Mobile Games Marketing	1. Finanzierungsrunde	Prime Ventures	10 Mio. EUR
Motain Holding GmbH	Apps	Wachstumsfinanzierung	u.a. Earlybird VC Management GmbH & Co. KG	10 Mio. EUR
Paymill GmbH	Online-Payment	Wachstumsfinanzierung	Sunstone Capital A/S, HV Holtzbrinck Ventures Adviser GmbH, Blumberg Capital	10 Mio. EUR
Lesson Nine GmbH	E-Learning	Wachstumsfinanzierung	u.a. Reed Elsevier Ventures, IBB Beteiligungsgesellschaft mbH via VC Fonds Technologie Berlin, Kizoo Technology Capital	10 Mio. USD
Papagei.tv GmbH	Online-Lernportal	Seed-Finanzierung	Carsten Maschmayer	zweistelliger Millionenbetrag
Numbrs AG	Apps	1. Finanzierungsrunde	Centralway AG	7,5 Mio. CHF
Videdressing	Marktplatz	1. Finanzierungsrunde	DN Capital, Piton Capital, Generis Capital Partners, Earlybird	6 Mio. EUR
DramaFever Corp.	Videoplattform	Wachstumsfinanzierung	u.a. Bertelsmann Digital Media Investments	6 Mio. USD
adeven GmbH	Mobile Advertising	2. Finanzierungsrunde	Capnamic Management, Target Partners	4,3 Mio. USD
Twago/Team2Venture GmbH	Online-Jobmarktplatz	1. Finanzierungsrunde	Euro Serve Media, GMPVC German Media Pool	2,25 Mio. EUR

Quelle: Dealmonitor des VentureCapital Magazins; nur Deals mit Angabe der Beteiligungshöhe > 2 Mio. EUR; kein Anspruch auf Vollständigkeit

**Dr. Wolfgang Krause, Advisor Deutschland und Österreich, Seventure Partners:**

Im B2B-Bereich. Wenn man Geschäftskunden von seiner Lösung überzeugt, dann stellen sie ihre Geschäftsprozesse darauf um und bleiben deshalb langfristig. Die Launen der Consumer hingegen ändern sich ständig und neue Modelle werden gerne ausprobiert.

„Die Launen der Consumer ändern sich ständig.“



Dr. Wolfgang Krause

**Der App-Markt wächst rasant. Welchen Stellenwert hat er für Investoren?**

**Falk Müller-Veerse, Managing Partner, Cartagena Capital:**

Der App-Markt bietet nach wie vor noch sehr gute Chancen für Investoren, wie der gesamte Mobile-Markt. Allerdings braucht man auch echte Innovation, um aus der schierigen Anzahl der verfügbaren Apps positiv herauszustechen.

**Dr. Wolfgang Krause, Advisor Deutschland und Österreich, Seventure Partners:**

Eine großen, allerdings sehe ich das nicht so sehr als Stand Alone-Lösung, sondern als sinnvolle Ergänzung zu einer Multi Channel Strategie, denn es gibt nur sehr wenige Lösungen, die Mobile-only Sinn machen. Positive Ausnahmen sind WhatsApp und MyTaxi. Aber das kann sich auch schnell ändern, da wird die Entwicklung aber durch die Tablets geprägt.

**Nicolas Gabrysch, Partner, Osborne Clarke:**

Einen wichtigen, denn die Investoren wollen bei jedem sich rasch entwickelnden Trend dabei sein. Jeder will die „next big App“ im Portfolio haben. Aber auch hier gilt es, die Spreu vom Weizen zu trennen.

**Marc-Michael Braun, Managing Partner, TruVenturo:**

Der App-Markt ist äußerst schwierig zu überblicken. Er ist gekennzeichnet durch Schnellebigkeit, Kopierbarkeit und geringe Warenkorbgrößen, die über Apps ausgegeben werden. Das macht den Aufbau nachhaltiger Geschäftsmodelle so schwierig. Diese zu finden, ähnelt der berühmten Suche nach der Nadel im Heuhaufen.

---

„Nachhaltige  
App-Geschäftsmodelle  
zu finden, ähnelt der Suche  
nach der Nadel im  
Heuhaufen.“

Marc-Michael Braun



---

**Die Finanzierungslücke im Series A-Bereich ist ein bekanntes Problem. Inwieweit schwächt sie den Tech-Standort Deutschland?**

**Dr. Wolfgang Krause, Advisor Deutschland und Österreich, Seventure Partners:**

Die gibt es doch gar nicht! Teams, die es geschafft haben, mit der Seedfinanzierung etwas Sinnvolles aufzubauen, bekommen doch Geld. Ok, vielleicht nicht für die Traumbewertung und manchmal gibt man den Unternehmen nicht genug Zeit/Geld, um auch mal was auszuprobieren, aber die richtigen Teams schaffen es.

**Marc-Michael Braun, Managing Partner, TruVenturo:**

Die angesprochene Finanzierungslücke ist meiner Ansicht nach größer geworden. Es gibt immer mehr Start-ups, die mit einem Angel Investment starten, eine gute Performance hinlegen und sich dann bei der Suche nach einer Series A-Finanzierung sprichwörtlich die Hacken ablaufen. Das Fundraising kostet sie unglaublich viel Zeit, die in der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells fehlt. Das Investment verliert an Attraktivität. Das Funding wird noch schwieriger. Ob dadurch der Technologiestandort Deutschland wirklich geschwächt wird, wage ich zu bezweifeln.

**Falk Müller-Veerse, Managing Partner, Cartagena Capital:**

In Deutschland werden die Start-ups dazu getrieben, sehr viel schneller Umsätze zu generieren oder sogar profitabel zu werden, als dass beispielsweise in Amerika der Fall ist. Daraus resultieren dann auch Exit-Bewertungen, die um einiges geringer sind.

---

„Deutsche Start-ups  
müssen schneller  
Umsätze generieren als  
amerikanische.“

Falk Müller-Veerse



**Nicolas Gabrysch, Partner, Osborne Clarke:**

Ich sehe die Finanzierungslücke eher im späteren Bereich. Für Seed- sowie A- und vielleicht sogar B-Runden gibt es Kapital in Deutschland. Problematisch sind die großen Wachstumsfinanzierungen bei 7 bis 8 Mio. EUR aufwärts. Da sehen wir bis auf wenige Ausnahmen nur ausländische Investoren. Hier würden dem deutschen Markt auch deutsche Investoren sehr gut tun.

## Mit dem Handy zur Kasse

# Mobile Payment-Markt kommt wieder in Bewegung

Smartphones und Tablets verändern mit immer neuen Anwendungen und begeisterten Usern die Welt. Den Durchbruch als Zahlungsmittel an der Ladenkasse jedoch haben sie noch nicht geschafft. Doch jetzt treiben Finanz-, Handels- und Internetkonzerne, aber auch ideenreiche Start-ups die Payment-Revolution wieder voran.

**N**och sind die Bundesbürger skeptisch. Laut einer Befragung der Meinungsforscher von YouGov lehnen 39% mobile Bezahlsysteme grundsätzlich ab. Mehr als die Hälfte hält sie für unsicher, und tatsächlich genutzt werden sie nur von einer kleinen Minderheit. Doch dass Mobile Payment nicht ins Laufen gekommen ist, liegt auch an den bislang mangelhaften Schnittstellen zwischen Angebot und Nachfrage. Für die auf der Nahfunktechnik NFC basierenden Lösungen etwa sind zu wenige Mobiltelefone ausgerüstet. Andererseits scheuen Unternehmen die Einrichtung von Terminals für eine Bezahlform, deren Akzeptanz sie nicht einschätzen können. Doch all das könnte sich nun ändern. Allen voran machen Telefon- und Internetfirmen, Kartenanbieter und Handelskonzerne mobil. Die Deutsche Telekom hat im Juni die Einführung ihrer digitalen Brieftasche MyWallet in einem Pilotprojekt gestartet, bei dem Mitarbeiter in Bonn, Frankfurt und Hamburg ihr Handy durch ein Lesegerät an der Kasse scannen lassen können. Der Handelskonzern Otto bietet ab diesem Sommer die eigene Payment-Lösung Yapital an, die NFC-Chips mit der Identifizierung via QR-Code kombiniert. Und die Edeka-Tochter Netto hat bundesweit ein mobiles Bezahlsystem eingeführt, das auf dem Zusammenspiel von Pin und einem an das Handy übermittelten Barcode basiert.

### Kombis aus Smartphone und Karte

Auch Start-ups wollen die Idee endlich zum Fliegen bringen. Anbieter wie iZettle, Payleven, SumUp oder Streetpay setzen in Deutschland auf Lösungen, bei denen nach dem Vorbild des US-Pioniers Square auf das Smartphone aufgesteckte Module das Einlesen von EC- oder Kreditkarten übernehmen. Das ist ein Konzept, mit dem auch die eBay-Tochter PayPal in den USA unterwegs ist. Die Karten werden damit nicht nur mobiler, sondern auch von kleinen Betrieben unter Kostenaspekten stärker akzeptiert. „Sehr viele Unternehmen bieten immer noch keine Kartenzahlungen an, obwohl ihre Kunden daran Interesse hätten. Diesen Firmen bieten wir eine funktionierende Lösung ohne Grundgebühr und ohne feste Vertragslaufzeit“, sagt Konstantin Wolff, einer der Gründer und Geschäftsführer von Payleven. Der deutsche Marktpionier hat sein Geschäft bereits nach Großbritannien, Italien, die Niederlande, Polen und sogar Brasilien

ausgerollt. Einen Gutteil des Startkapitals stellte der Inkubator Rocket Internet der Samwer-Brüder bereit. Zu den weiteren Investoren gehören Holtzbrinck Ventures, die Venture Capital-Gesellschaften New Enterprise Associates aus den USA und ru-Net aus Russland. Zu Beginn dieses Jahres hat Payleven seine Modul-



Konstantin Wolff,  
Payleven

anwendung als erster Mobilanbieter durch eine Chip & Pin-Lösung aufgerüstet. Das war deshalb ein wichtiger Schritt, weil Visa nur pinfähige Geräte akzeptiert. Zusätzliche Akzeptanz im Markt soll seit Mai der Vertrieb über Apple Stores bringen. Payleven will darüber hinaus Unterstützung für eine effizientere Betriebsführung bieten. So können Händler durch Multi-Accounts jetzt schon analysieren, welche Mitarbeiter welche Umsätze realisieren. Geplant sind zudem Lösungen, die bei der Abwicklung von Lager,

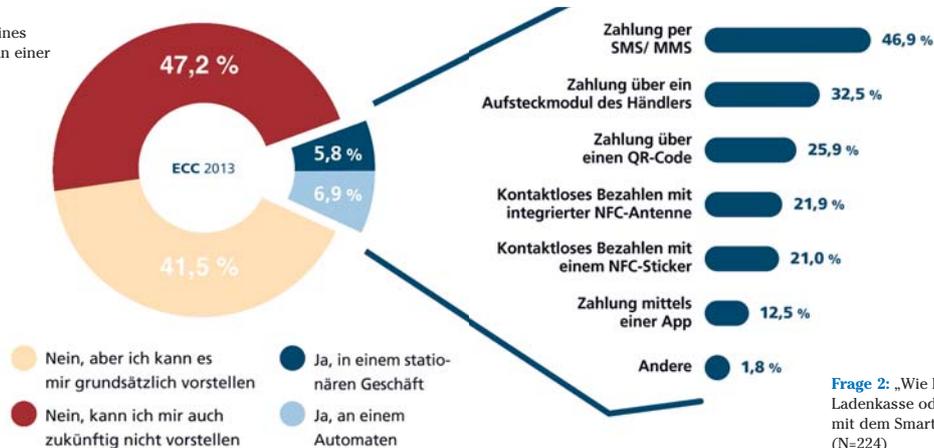
Logistik und Finanzen helfen sowie die Kundengewinnung unterstützen. „Der kleine Unternehmer ist normalerweise verantwortlich für alles. Deshalb ist es auch für unseren Markterfolg wichtig, dass wir ihm einen über den Bezahlvorgang hinausgehenden Mehrwert bieten“, sagt Wolff.

### Gründer mit Erfahrung

Auch der mit Wagniskapital von b-to-v Partners, Shortcut Ventures, Tengelmann Ventures und mehreren Business Angels finanzierte Payment-Anbieter SumUp will Unternehmen helfen, die bislang aufgrund zu hoher Kosten von der Kartenzahlung ausgeschlossen sind. Die Newcomer locken mit vergleichsweise günstigen Gebühren von 2,75% pro Transaktion. „SumUp stößt mit seinen Konditionen deshalb auch bei Kunden auf Interesse, die über herkömmliche Kartenterminals verfügen und dafür monatliche Gebühren oder hohe Fees pro Transaktion bezahlen müssen“, sagt Thorsten Rehling von Shortcut Ventures. SumUp kann sich auf geballte Expertise stützen. So haben CEO Daniel Klein mit dem Online-Zahlungsdienst Moneybookers und Rehling mit dem Mobilfunkanbieter blau.de schon einmal erfolgreiche Unternehmen aufgebaut. Auch bei SumUp geht es gut voran. „Stand in der Markteinführungsphase noch die Erklärung der Lösung im Vordergrund, so greift nun schon die Mund-zu-Mund-Pro-

## Nutzung von Mobile Payment an einer Ladenkasse oder einem Automaten

**Frage 1:** „Haben Sie mit Hilfe eines mobilen Geräts schon einmal an einer Ladenkasse oder an einem Automaten bezahlt?“ (N=1978)



**Frage 2:** „Wie haben Sie an der Ladenkasse oder an einem Automaten mit dem Smartphone bezahlt?“ (N=224)

Quelle: ECC Köln / Institut für Handelsforschung

paganda zufriedener Kunden“, berichtet Rehling. Mit dem neuen System SumUp pay sollen zudem noch in diesem Jahr Weiterentwicklungen folgen, die in Richtung weniger sichtbarer Transaktionen gehen. Denkbar etwa sind Lösungen, bei denen die Ortung durch Geodaten für die Identifizierung des Kunden sorgt. Oder vielleicht bestellt der Käufer schon bald aus der U-Bahn sein gewohntes Frühstückbrötchen mit Kaffee, das dann aufgrund hinterlegter Transaktionsdaten automatisch bezahlt zur Abholung bereitsteht.



Thorsten Rehling, Shortcut Ventures

### Starke Partner investieren

SumUp kann sich neuerdings auf weitere Partner stützen. Im Mai haben sich Groupon und American Express an einer zweiten Finanzierungsrunde im zweistelligen Millionbereich beteiligt. Neben der technologischen Weiterentwicklung soll mit dem Geld die Expansion in neue Länder vorangetrieben werden. SumUp ist außer in Deutschland bereits in Spanien, Großbritannien, Irland und Russland im Markt. Auch der schwedische Anbieter iZettle, der in Nordeuropa, UK und Deutschland aktiv ist, weiß für die weitere internationale Expansion einen kapitalstarken Partner an seiner Seite. Die Banco Santander hat sich mit mehr als 5 Mio. EUR beteiligt und wird iZettle nun nach Mexiko als ersten Markt außerhalb Europas begleiten.

### Sicherheit durch QR-Codes

Eine Lösung ohne Einbeziehung von Karten bietet die in Luxemburg gegründete PayCash Europe S.A., deren Geschäftsmodell im März mit dem „German.Venture.Award 2013“ ausgezeichnet wurde. Das Prinzip basiert auf der Kennung durch eine Zufallszahl, die am Mobilgerät des Zahlers – umgewandelt in einen QR-Code – erscheint und am Terminal des Zahlungsempfängers gescannt wird. Die Lösung hat gegenüber der NFC-Technologie

den Vorteil, dass das Generieren und Lesen von QR-Codes bei den meisten Smartphones eine Standardfunktion ist. „Wir bieten damit höchste Sicherheitsstandards, bei denen zudem Risiken wie Kartenverluste oder geklonte Karten nicht drohen“, sagt Gründer Dr. Jürgen Wolff. PayCash hat das Studentenwerk und Campus-Shops der Uni Düsseldorf für eine Partnerschaft gewonnen, wo man das Interesse bei der Zielgruppe der 16- bis 29-Jährigen testen konnte. Der zweite Meilenstein war Anfang dieses Jahres der Einsatz an gastronomischen Verkaufsständen am Düsseldorfer Hauptbahnhof. „Die Akzeptanz bei den Kaufkunden war überraschend stark. Die größere Herausforderung besteht darin, die Händler von den Vorteilen zu überzeugen“, sagt Wolff. Zu diesen Vorteilen zählt er die einfache Integration in Kassensysteme, niedrige Transaktionsgebühren und die mögliche Einbindung von Bonussystemen in die Apps. Als nächsten Schritt sucht PayCash weitere Partnerschaften mit Unis, Restaurants und Supermärkten sowie Kapitalgeber für eine weitere Finanzierungsrunde. „Dabei sind wir an Venture Capital ebenso interessiert wie an strategischen Investoren wie etwa dem Einzelhandel“, sagt Wolff.



Dr. Jürgen Wolff, PayCash

### Fazit

Mit dem Siegeszug der Smartphones könnte Mobile Payment nun doch noch den Durchbruch schaffen. Starke Player wie Kartenanbieter, Telefon- und Internetunternehmen werfen ihre geballte Kapitalkraft in die Waagschale. Doch auch Start-ups haben ihre Chance, wenn sie schnell eine kritische Masse erreichen – weil sie den Kunden Nutzen bieten.

Norbert Hofmann  
redaktion@vc-magazin.de

**Facebook für Wissenschaftler**

# ResearchGate wächst mithilfe von Bill Gates und anderen berühmten Investoren



Das Netzwerk für Wissenschaftler erhielt im März hohen Besuch: Kanzlerin Angela Merkel, die selbst ein Faible für Wissenschaft hat, fühlte sich sichtlich wohl beim Team von ResearchGate.

Das Online-Portal ResearchGate gewann im vergangenen Jahr in der Kategorie Start-up den Deutschen Unternehmerpreis. Seit einiger Zeit gilt es in den Medien als das „Facebook für Wissenschaftler“, das es weltweit 2,9 Millionen Usern ermöglicht, wissenschaftliche Ergebnisse mit Gleichgesinnten zu teilen. Mit einer neuen Investitionsrunde sorgte das Berliner Start-up kürzlich für großes Aufsehen in der Beteiligungsbranche.

Im Mai 2008 gründeten die Mediziner Dr. Ijad Madisch und Dr. Sören Hofmayer sowie der Informatiker Horst Fickenscher die ResearchGate GmbH. Heute hat das Unternehmen seinen Sitz in Boston und der deutschen Start-up-Metropole Berlin. Der Gründer Ijad Madisch studierte Medizin und Computerwissenschaften in Boston. Er selbst arbeitete damals an einem Forschungsprojekt, bei dem er ab einem gewissen Punkt an seine Grenzen stieß. Keiner konnte ihm zu einem Ergebnis verhelfen oder ihm Rat erteilen. „Da kam mir die Idee für ein Netzwerk für Wissenschaftler“, erinnert sich der Gründer von ResearchGate zurück. Ein soziales Netzwerk zu etablieren, das Forschern

hilft, ihre Ergebnisse mit anderen zu teilen, und einen globalen Austausch ermöglicht, war damals die Vision für die Entwicklung der Online-Plattform. Madisch sagt: „Unser Hauptziel ist es, dass Wissenschaftler das Netzwerk nutzen, um effizienter zu forschen und den Fortschritt schneller voranzutreiben.“ Was vor einigen Jahren nur eine Idee war, ist heute Realität geworden.

### Hervorragende Entwicklung

Das Wachstum macht sich besonders an den stetig steigenden Nutzerzahlen bemerkbar. Im September 2010 waren über 500.000, Mitte dieses Jahres sind schon drei Millionen Nutzer registriert. Der Arzt und Informatiker Madisch ist überzeugt, dass sein Unternehmen auf einem guten Weg ist: „Es könnte kaum besser sein: Fast drei Millionen Wissenschaftler sind bei ResearchGate angemeldet.“ Erste Investitionsrunden fanden 2010 und 2012 mit Benchmark Capital, Founders Fund und Accel Partners statt. Im Novem-



Dr. Ijad Madisch, ResearchGate

#### Kurzprofil ResearchGate GmbH

<b>Branche:</b>	Technologie
<b>Firmensitz:</b>	Berlin/Cambridge (USA)
<b>Mitarbeiterzahl:</b>	>100
<b>Umsatz:</b>	-
<b>Investoren:</b>	u.a. Bill Gates, Tenaya Capital, Founders Fund, Benchmark, Accel Partners, Joachim Schoss
<b>Internet:</b>	www.researchgate.net

ber 2012 übernahm das Start-up seinen Wettbewerber scholarz.net. Madisch freut sich über das bisher Erreichte: „Die ersten beiden Finanzierungsrunden haben uns geholfen, das Netzwerk so zu bauen, dass es Wissenschaftlern hilft zu kollaborieren, ihre Ergebnisse weiterzuverbreiten und sich einen Namen zu machen.“

### Illustre Investorenkreis

Im Rahmen der dritten Finanzierungsrunde sammelte ResearchGate im Juni dieses Jahres insgesamt 35 Mio. USD ein. Tenaya Capital, Dragoner Investment Group und Thrive Capital sowie Microsoft-Gründer Bill Gates und die Altinvestoren beteiligten sich an dem deutschen Start-up. „Der Prozess war reibungslos. Uns war es wichtig, Partner zu finden, die vom Erfolg ResearchGates überzeugt sind und zu uns passen“, äußert sich Madisch positiv zu den Geldgebern. Das frische Kapital soll für neue Lösungen zur Veröffentlichung von Forschungsdaten eingesetzt werden. Die Monetarisierung über die bislang kostenlose Stel-

lenbörse soll zeitnah erfolgen. Diese Art von Einnahmequelle ermöglicht es, die Community weiterhin kostenfrei anzubieten. „Wissenschaftler werden nie für die Nutzung des Netzwerks zahlen müssen“, versichert Madisch.

### Ausblick

Das Ziel von Ijad Madisch ist, ResearchGate zum Hauptinstrument für wissenschaftliche Forschungen zu machen. Weitere Zukunftspläne sind bereits vorhanden: „Wir werden in naher Zukunft neue Wege zur Publikation von Forschungsdaten sowie eine Programmierungsschnittstelle anbieten. Des Weiteren ist ein Marktplatz für Laborprodukte in Planung.“ Der ResearchGate-Gründer hat sich hohe Ziele gesetzt – die frisch eingesammelten 35 Mio. USD sollten bei ihrer Verwirklichung hilfreich sein.

Annamaria Delfin  
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

# CORPORATE STARTUP Summit

TO THE CRAZY ONES



**You are crazy enough to think that you can change the world?**  
**You want your company to innovate disruptively?**  
**You want to foster entrepreneurship from within?**

Corporate Startup Summit is your exclusive networking event to find out how corporates can do startup. Learn from other brave Intrapreneurs, exchange your experience and get inspired by international doers and thought leaders.

**What?** Top Speakers | Workshops | Discussions  
**When?** 26. August 2013 | 9pm  
**Where?** Colone | Germany

[www.corporatestartups Summit.com](http://www.corporatestartups Summit.com)

**Interview mit Hendrik Lesser, remote control productions, und Michael Reul, iVentureCapital**

# „Die Games-Branche schafft neue Arbeitsplätze in Deutschland“

Wooga, Bigpoint, HitFox, remote control – der deutsche Games-Markt präsentiert sich vielschichtig und bunt. Leistungsfähige Smartphones und Tablets holen das Spielen weg vom heimischen Computer und ermöglichen den Fans Gaming-Freuden auch unterwegs. Auch Investoren interessieren sich zunehmend für den Wachstumsmarkt und sind bereit, Finanzierungsrunden im zum Teil zweistelligen Millionenbereich einzugehen.

**VC Magazin:** Branchengrößen wie Zynga oder Bigpoint haben in der jüngeren Vergangenheit hauptsächlich durch Mitarbeiterentlassungen Aufsehen erregt. Wohin steuert der Online Games-Markt?

**Lesser:** Diese Firmen sind ganz besonders schnell gewachsen und machen nun betriebswirtschaftlich das Richtige und stellen sich auf die Veränderung des Marktes ein. Dies beinhaltet Überkapazitäten wieder abzubauen und auch zu restrukturieren. Der Online-Gaming-Markt insgesamt ist weiterhin positiv und wächst, allerdings nicht mehr so atemberaubend wie vor Jahren und mittlerweile teils in neuen Sektoren – zum Beispiel Mobile – und in anderen Territorien. Der Games-Markt als solcher ist weiter stark und muss letztlich auch breiter gedacht werden als nur in den Begriffen social, mobile, online und so weiter.

**Reul:** Auch wenn es in der internationalen Berichterstattung gerne so gedeutet wird, so ist diese Entwicklung für mich kein Zeichen einer Krise, sondern vielmehr sehe ich die junge Online Games-Branche in einer Konsolidierungsphase. Das rasante Wachstum einzelner Firmen in diesem Segment hat sich durch den Markteintritt vieler neuer Spieleanbieter verlangsamt. Gleichzeitig wurden überambitionierte Expansionspläne mit dieser neuen Realität konfrontiert. Wir legen daher bei allen von uns getätigten Beteiligungen sehr großen Wert auf eine realistische Einschätzung von KPIs, die den Ist-Zustand wiedergeben. Wie sich Spieletitel über einen längeren Zeitraum entwickeln, hängt letztlich von sehr vielen Faktoren ab. Ich bin der Überzeugung, dass es trotz der großen Konkurrenz im Online Games-Markt möglich ist, sich durch einzigartige Merkmale, Features und gute Monetarisierungs- und Vermarktungsstrategien erfolgreich zu positionieren. So wie es Farbflut Entertainment erfolgreich mit dem satirischen „Pennergame“ macht oder Pro 3 Games, die in dem Online Game Starforcedelta eine konsolengleiche Grafik bieten.

**VC Magazin:** Angesichts des kontinuierlich wachsenden Umsatzes der Spielebranche: Wie groß ist der Wirtschaftsfaktor Games in Deutschland?

**Lesser:** Games als Wirtschaftsfaktor nimmt in Deutschland an Bedeutung zu. Der starke Wandlungsprozess vom Absatzmarkt

---

## Hendrik Lesser

ist Geschäftsführer des 2005 gegründeten Videospiele-Produktionshauses remote control productions mit Sitz in München. Er ist Executive Producer des Entwicklungsstudios Chimera Entertainment, stellvertretender Vorstandsvorsitzender des G.A.M.E. Bundesverbandes und Board Member der European Games Developer Federation.



## Michael Reul

ist Mitgründer und CEO des Frühphasenfinanzierers iVentureCapital. Der auf die Games-Branche spezialisierte Investor ist u.a. an den Spieleentwicklern Farbflut Entertainment, Infernum, MobileBits, Pro 3 Games und Kamikat sowie an den Spieleportalen Games.de und allvatar.com beteiligt und hat das Games Performance Network TrafficCaptain gegründet.



---

hin zu einem Markt, der mehr hat von der Wertschöpfung, ist seit mindestens fünf Jahren in vollem Gange. Wir sind nicht nur sehr viel stärker im Publishing – besonders online –, sondern auch sehr viel breiter in der Entwicklung aufgestellt. Von Crytek, die Crisis entwickelt haben, bis Andreas Illgner, dem Macher von Tiny Wings, gibt es inzwischen eine bunte Entwicklergemeinschaft. Allein im G.A.M.E.-Verband sind über 100 Mitglieder organisiert.

**Reul:** Die Games-Branche in Deutschland schafft eindeutig neue Arbeitsplätze. Dies trifft zum einen auf die Spieleentwickler an sich zu, die händeringend neue qualifizierte Mitarbeiter suchen, zum anderen gibt es eine ganze „Wertschöpfungskette Games“. Denn neben Entwicklern wirkt sich das Umsatzwachstum der Branche auch positiv auf IT-Dienstleister, Service-Agenturen, Zahlungsdienstleister sowie weitere Zulieferer aus. Hamburg veröffentlicht als einziges Bundesland jährlich eine Arbeitsmarktbefragung der Games-Branche. Von 2009 bis 2012 wurden demnach allein in Hamburg über 1.800 neue Arbeitsplätze in der Branche und bei zugehörigen Dienstleistern geschaffen.

**VC Magazin:** Der flächendeckende Ausbau des LTE-Netzes kommt in Deutschland nur langsam in Gang. Inwieweit stellt das eine Herausforderung für die Mobile Games-Branche da?

**Reul:** Eine flächendeckende Verfügbarkeit eines schnellen mobilen Internets ermöglicht zukünftig sicherlich neue Innovationen in der Spielebranche. Schaut man gen Osten nach Südkorea oder Japan, stellt man fest, dass Mobile Games viel stärker als in Europa auf Multiplayer-Funktionen setzen. Dies ist beim aktuellen Netzzustand in Deutschland noch nicht realisierbar, da zu viele Spieler außerhalb der Metropolen Services nicht adäquat nutzen können. Unabhängig davon würde mir als erster Schritt bereits eine vernünftige Internetanbindung im Zug zwischen Hamburg und Berlin genügen.

**Lesser:** Mobile Games, die Online-Modi oder Online-Features verwenden, benutzen in der Regel asynchrone Mehrspieler-Modi. Eine schnelle und stetige Internetverbindung ist hier keine Voraussetzung und darf es unseres Erachtens auch nicht sein, wenn man eine große Zielgruppe erreichen will. Egal wie flächendeckend die Datennetze ausgebaut sind, es wird immer Spieler geben, die aus irgendwelchen Gründen ein „schlechtes Netz“ haben. Diese Spieler dürfen nicht bestraft werden. Multiplayer-Spiele, die auf reaktionsschnelle Internetverbindungen setzen, sind daher im Mobile Games-Markt kaum vorhanden und auch nicht beliebt, da sie den User einschränken. Dennoch wäre ein flächendeckendes LTE wünschenswert, um komplexere größere Applikationen zu distribuieren.

**VC Magazin:** Games sind nach wie vor bei Investoren beliebt. Welche Anforderung stellen Venture Capital-Geber an eine potenzielle Beteiligung?

**Reul:** Grundsätzlich gibt es viele verschiedene Faktoren, die letztlich eine Entscheidung für oder gegen ein Investment ausmachen. Wir legen besonderen Wert darauf, dass ein ausgereiftes Geschäftsmodell mit entweder einer klaren Strategie zur Monetarisierung existiert oder aber ein Start-up die Bereitschaft zeigt, sie gemeinsam zu erarbeiten. Auch reicht eine gute Idee und ein tragfähiges Geschäftsmodell alleine nicht aus: Ein exzellentes und engagiertes Team, einen Prototyp mit nachweisbarer Qualität und ersten Erfolgen sowie eine realistische Planung



Im Bereich des flächendeckenden und schnellen mobilen Internets hat Deutschland noch Nachholbedarf.

Foto: Panthermedia/concept

zum Erreichen des Break-even innerhalb von zwei bis drei Jahren setzen wir voraus.

**Lesser:** Wir meinen, dass Games noch deutlich beliebter bei Investoren sein könnten. Zu den Anforderungen: Man sollte Erfahrung und einen Track Record haben, ein glaubhaftes Portfolio und Differenzierbarkeit zum Wettbewerb vorweisen können und ein Team mit Kernkompetenzen in allen relevanten Aspekten in der Wertschöpfungskette mitbringen. Natürlich muss das Business Modell sinnvoll sein und einen klaren Pfad zur Profitabilität aufweisen. Dazu gehört auch eine realistische Exit-Route in einem Vier-bis-sechs-Jahres-Zeithorizont.

**VC Magazin:** Vielen Dank!

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Das vollständige Interview finden Sie auf [www.vc-mag.de/gamesexp](http://www.vc-mag.de/gamesexp)



## Warum Facebook total überbewertet ist

# Das Schaf im Wolfspelz

Facebook ist total überbewertet, was den Nutzen für die meisten Unternehmen anbetrifft. Es ist ein Schaf im Wolfspelz. Uns wird suggeriert, dass jeder – ob Mensch, ob Firma – dabei sein müsse. Man kann auf Facebook aber keine Zimmer buchen, keinen Termin für die Maniküre ausmachen, und Zierfische kann man dort auch nicht kaufen. Was also bietet Facebook an Mehrwert gegenüber einer normalen Website?

„Wir sind jetzt auch auf Facebook!“, vermelden immer wieder voller Stolz Unternehmen, die den Weg in die virtuelle Welt der sozialen Netzwerke gefunden haben: Raphaelas Kosmetikstudio aus Münster zum Beispiel, ebenso wie Thommys Geschäft für Zierfische aus Eisleben. Doch was machen die da eigentlich? Ein kleines Hotel mit zwölf Zimmern schreibt auf seiner Facebook-Seite, dass man deshalb auf Facebook ist, weil es den Wünschen vieler Gäste entspricht. Immerhin fünf dieser vielen Gäste „likern“ die Seite jetzt – neben zwölf Familienmitgliedern des Besitzers. Der Rest scheint doch nicht sooo scharf darauf gewesen zu sein.

### News, Community und der Like Button

Vielleicht ist das Tolle an Facebook die grandiose Möglichkeit, jede Belanglosigkeit an andere aktiv, direkt und zielgerichtet zu pushen. Zugegeben, das ist eine Möglichkeit, auch wenn es eigentlich nichts anderes als ein Newsletter ist. Ist es vielleicht der Rückkanal? Also die Möglichkeit, dass Kunden per Like Button kundtun können, dass sie den neuen Prospekt so schön bunt finden? Das würde dann Sinn ergeben, wenn auch die, die denselbigen ungeöffnet in die runde Ablage werfen, das ebenfalls – mit dem (noch?) fehlenden – Dislike Button mitteilen könnten. Dann hätte zumindest der ein oder andere Baum gerettet und Porto gespart werden können. Bleibt noch die Community – das ist das, was früher mal als Gruppe bezeichnet wurde. Das „Wir“ im Sportverein, der Kegelclub oder die Freunde des Doppelauspuffs am VW Polo. Menschen mit gleichem Interesse. 800.000.000 Nutzer versprechen eine riesige Werbefläche – Facebook ist immerhin nach China und Indien das drittgrößte Land der Erde. Und wenn McDonald's seinen fast 29 Millionen Fans einen Rabattgutschein zukommen lässt, bleiben sicherlich auch ein paar Euro hängen.



**Tobias Schrödel**

ist selbstständiger Berater für IT-Sicherheit. Als „Comedy-Hacker“ erklärt er Systemlücken für jedermann verständlich und unterhaltsam. Sein Buch „Hacking für Manager“ wurde 2011 mit dem get-Abstract-Award als „Bestes Wirtschaftsbuch“ ausgezeichnet.

### Präsenz allein genügt nicht

Wenn Sie mit Facebook den eigenen Erfolg verbessern, präsentieren sein oder sich als Teil der Netz-Community darstellen möchten, dann kommt man um eine Fan-Seite für sein Produkt kaum herum. Aber die kostet Geld. Es bringt nichts, wenn jemand aus der Marketingabteilung diese nebenbei pflegt, wenn das Tagesgeschäft schon 125% der Arbeitszeit frisst. Suchen Sie sich eine Agentur, die für Sie aktiv die neuen Kanäle – also vielleicht auch Twitter – zielgruppengerecht aufarbeitet. Es reicht nicht aus, in den sozialen Netzwerken lediglich präsent zu sein. Die, die Sie ansprechen möchten, erwarten regelmäßige Posts und Tweets. Ebenso sollte Ihre Agentur darauf achten, dass die Community nicht anfängt, über Ihr Produkt zu lästern. Es muss ja nicht gleich ein Shitstorm sein, aber ein paar negative Kommentare können das erhoffte Umsatzplus schnell ins Negative kehren.

### Die Zielgruppe abholen

Letztlich kommt es auch ganz entscheidend darauf an, wo sich Ihre Zielgruppe aufhält. Verkaufen Sie Helmkameras, mit denen man sich mit dem Mountainbike auf der Schotterpiste selbst filmen kann? Dann ab auf Facebook – Ihre Kunden sind Menschen, die Likes wie Luft zum Leben brauchen. Verkaufen Sie jedoch Treppenlifte, dann sollten Sie lieber in der „Apotheken Umschau“ nach Ihrer Community suchen und haben mit Facebook nur unnötig Kosten. Oder warum, glauben Sie, inseriert RedBull nicht in der „Hörzu“?



**Wann Ihr Steak durch  
ist, sagt Ihnen Ihre  
Nase. Wann Ihr Unter-  
nehmen reif für den  
Börsengang ist auch?**

Roh oder durch? Am besten  
well done: Bei Barbecue,  
Börse, Aktien und Anleihen  
zählen gute Vorbereitung und  
der richtige Zeitpunkt. Ob  
Ihr Unternehmen fit für den  
Kapitalmarkt ist, sagt Ihnen  
Dr. Martin Steinbach, Telefon  
+49 6196 996 11574. Mehr  
über unser IPO readiness  
assessment unter [www.ey.com/  
de/ipo-and-listing](http://www.ey.com/de/ipo-and-listing)

See More | IPO readiness



## Geschwindigkeit im Datenstrom

# Software-Unternehmen müssen Flexibilität beweisen



Foto: Panthermedia/istay

Schnell, flexibel und einfallreich müssen Unternehmen aus der Software-Branche agieren. So rasend schnell wie sich das Internet täglich verändert, so schnell ändern sich auch die Ansprüche der Nutzer von Software-Angeboten. Gerade Firmenkunden sind anspruchsvoll: Sie wollen rasch auf Trends reagieren und fordern gleichzeitig maximale Datensicherheit ein. Innovationsgeschwindigkeit und Kundenorientierung entscheiden daher nicht selten über Erfolg oder Misserfolg eines neuen Konzepts.

**S**oftware as a Service (SaaS) und Cloud Computing waren in den vergangenen Jahren die dominierenden Themen in der Software-Branche – und sind es weiterhin. Hinzu kommen weitere Megatrends. Big Data ist so ein Trend: In Unternehmen werden täglich Millionen von Daten produziert und erhoben, doch wie man diese Datenflut auswertet, speichert, schützt, ist meistens ungeklärt. Gerade beim Thema Datenschutz haben die großen Anbieter bislang kaum Lösungen vorgelegt, hier steht eine Nische für innovative neue Ideen offen.

### Mobil und international

Mobiles Internet ist mittlerweile nichts Neues mehr, doch auch hier sind häufig kleine, innovative Unternehmen die Trendsetter. Ein Beispiel ist Netbiscuits: Das Unternehmen aus Kaiserslautern bietet eine Cloud-Plattform, auf der Unternehmen Anwendungen für mobile Geräte entwickeln können. Netbiscuits ist heute in über 50 Ländern weltweit tätig und hostet über 40.000 mobile Websites. Solche Erfolgsgeschichten ziehen auch Investoren an: Netbiscuits hat im vergangenen Herbst 27 Mio. USD Venture Capital eingesammelt, neben T-Venture kam mit der Stripes Group ein amerikanischer Investor an Bord. Auch deutsche Software-Unternehmen können eben international skalieren, die Aufmerksamkeit ausländischer Venture Capitalisten haben sie bereits auf sich gezogen.

### Soziale Kompetenz

Rund um die Entwicklung und Vermarktung von Apps sprießen die Start-ups gerade so aus dem Boden. Allein im Juni 2013

erhielten beispielsweise adeven, AppLift, Urtun und zoobe Venture Capital. Doch Software muss heute nicht nur mobil, sondern gleichzeitig auch sozial und am besten vor Ort sein – Stichwort Geotargeting. Bei der Herausforderung, solche Produkte zu entwickeln und zu monetarisieren, können smarte junge Unternehmen Geschäftskunden auf die Sprünge helfen. So bietet das Start-up Socialbakers Tools zur Analyse von Social Media-Kanälen an. Mit ihrer sozialen Kompetenz konnten die Tschechen internationales Venture Capital anziehen: Earlybird aus München und Index Ventures aus London investierten 6 Mio. USD in einer zweiten Finanzierungsrunde.

### Lücke bei Financial Services

Chancen bieten sich für Software-Unternehmen nicht nur entlang der großen Trends. Einzelne Sektoren hat die Digitalisierung tatsächlich noch nicht richtig erreicht. So gilt es im Bereich Financial Services noch als Innovation, TANs per SMS zu verschicken. Bis zum Homebanking per App scheint hierzulande noch ein weiter Weg zu liegen. Auch das Bezahlen per Smartphone hat sich noch lange nicht durchgesetzt, im Einzelhandel sieht man bislang jedenfalls keine Handy-Scanner an den Kassen. In diesem Bereich können noch First Mover-Vorteile ausgespielt und echter Kundennutzen generiert werden. Auf Schnelligkeit und Innovation kommt es an.

Clara Diesel  
redaktion@vc-magazin.de

## Der Sektor aus Investorensicht

# IT und Software – die Expertenenumfrage

### Software as a Service (SaaS) ist nach wie vor ein boomendes Geschäftsfeld. Welche Chancen sehen Sie für deutsche Unternehmen im internationalen Vergleich?

#### Dr. Peter Wolff, Geschäftsführer, EnjoyVenture Management:

Für deutsche Softwareunternehmen in diesem Geschäftsfeld sehe ich besondere Chancen für Lösungen, die den B2B-Sektor adressieren. Das liegt an der industriellen Stärke unseres Standorts, dem damit verbundenen Know-how und den bereits entwickelten Lösungen. Erfolg versprechende SaaS-Ansätze finden wir meiner Einschätzung nach in Themen wie Engineering, Workflow, Logistik oder Smart Production, dies besonders auch vor dem Hintergrund zunehmender unternehmensübergreifender Prozesse.

#### Dr. Hendrik Brandis, Partner, Earlybird VC Management:

Eine inhärente Herausforderung für europäische Software-/SaaS-Unternehmen ist die Fragmentierung unseres Heimatmarktes und die damit verbundenen Nachteile hinsichtlich einer schnellen Skalierbarkeit im Vergleich zur Situation für amerikanische Wettbewerber. Besondere Chancen für hiesige Unternehmen ergeben sich daher immer dann, wenn es sich entweder um besonders große, eher regional geprägte Märkte handelt, wo die regionale Nähe zum Kunden relevant ist und die schon in Deutschland ausreichend groß sind (d.h. sicher ein Milliardenmarkt), oder wenn der Markt nur aus einer begrenzten Anzahl globaler Kunden besteht, die aus jedem Ort der Welt heraus in gleicher Weise skaliert werden können.

#### Thomas Bluth, Head of Investmentmanagement, innet. Investorennetzwerk Tirol:

SaaS ist eines der Geschäftsfelder, die auch in Zukunft noch stark wachsen werden. Ich sehe, dass man die technologische Herausforderung immer besser in den Griff bekommt. Die Herausforderungen an das Businessmodell steigen jedoch – wie kann es gelingen, den Kunden zu überzeugen, dass SaaS auch wirtschaftlich sinnvoll für ihn funktionieren kann? Immer wieder sehe ich beispielsweise Businesspläne, bei denen diese Fragestellung nicht gelöst wurde. Für deutsche Unternehmen sehe ich gute Chancen, da – neben der hohen Kompetenz deutscher Unternehmen – die vielgepriesene deutsche Gründlichkeit Vertrauen bei Kunden schafft.

#### Bernhard Schmid, Leiter NL Deutschland, XAnge Private Equity:

SaaS ist die dominierende Form des modernen Softwarevertriebs und der -entwicklung. Ein Unternehmen ohne SaaS-Strategie

wird bald in erhebliche Schwierigkeiten beim Kunden laufen. Dadurch ergeben sich aber auch neue Business Opportunities, insbesondere im internationalen Geschäft, da SaaS-Modelle leichter im Ausland implementiert werden können und da auch internationale Kunden schon weiter auf der Lernkurve hin zu SaaS-basierten Produkten sind. Wir würden ein Software-Unternehmen ohne valide SaaS-Strategie nicht mehr finanzieren.

„Wir würden ein Software-Unternehmen ohne valide SaaS-Strategie nicht mehr finanzieren.“



Bernhard Schmid

### Welche weiteren Trends sehen Sie in der IT- und Software-Branche in den kommenden Jahren? In welche Bereiche lohnt es sich zu investieren?

#### Bernhard Schmid, Leiter NL Deutschland, XAnge Private Equity:

Weiterhin vertikale Software in SaaS- und Self Service-basierten Vertriebsmodellen, Big Data, moderne IT-Unternehmen im Bereich Financial Services und mittelfristig das Internet of Things.

#### Dr. Peter Wolff, Geschäftsführer, EnjoyVenture Management:

Ich glaube, dass wir insbesondere in zwei Bereichen interessante Ansätze und lohnenswerte Investments finden: Im Bereich von Big Data kommen wir bald in eine Ernüchterungsphase, und dann ist der richtige Zeitpunkt, in diese Geschäftsmodelle zu investieren. Bei den immer stärker zunehmenden Datenmengen wird intelligente, wissensbasierte Analyse und Mustererkennung essenziell. Eng damit verbunden sind m2m-Ansätze: Hier gilt es, die richtige marktnahe und skalierbare Anwendung zu finden – es ist nicht mehr eine Frage der Technik.

#### Dr. Hendrik Brandis, Partner, Earlybird VC Management:

Neben dem offensichtlichen Trend zur Mobilisierung nahezu des gesamten Internets ist – getrieben durch die zwischenzeitlich erreichte Größe – ein Trend zur Vertikalisierung vieler Internetanwendungen wie Marktplätze und Social Networks zu beobachten. Das eröffnet kontinuierlich neue große Chancen.

## Die größten IT- und Software-Finanzierungsrunden 2012/2013

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Anlass	Investoren	Volumen
Augmentation Industries GmbH	Software	1. Finanzierungsrunde	u.a. Seed Fonds II für die Region Aachen GmbH & Co. KG, KfW Bankengruppe	siebenstelliger Betrag
Data Viruality GmbH	Software	Seed-Finanzierung	Technologiegründerfonds Sachsen Verwaltungs GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH	ca. 1 Mio. EUR
Doo GmbH	Software as a Service	Wachstumsfinanzierung	Target Partners	siebenstelliger Betrag
Evidanza AG	Cloud Computing	3. Finanzierungsrunde	Pontis Capital GmbH, S-Refit AG, BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, KfW Bankengruppe, Privatinvestoren, Family Office	4,2 Mio. EUR
GreenPocket GmbH	Cleantech/Software	2. Finanzierungsrunde	u.a. Schwetje Digital, Rheinland Venture Capital Fonds, KfW Bankengruppe via ERP-Startfonds, NRW.Bank	3,5 Mio. EUR
Hojoki	Software	Wachstumsfinanzierung	Creathor Venture Management GmbH, Kizoo Technology Capital GmbH	siebenstelliger Betrag
myobis GmbH	Software as a Service/ Online-Vermarktung	1. Finanzierungsrunde	Seventure Partners, RI Digital Ventures GmbH, Business Angels	1,5 Mio. EUR
Netbiscuits GmbH	Software	Wachstumsfinanzierung	Stripes Group, T-Ventures	27 Mio. USD
Ondeso GmbH	Software/IT	1. Finanzierungsrunde	b-to-v Partners AG, Bayern Kapital GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH	sechsstelliger Betrag
Orpheus GmbH	Software	1. Finanzierungsrunde	UnternehmerTUM-Fonds Management GmbH, KfW via ERP-Startfonds	siebenstelliger Betrag
Prediki Prognosedienste GmbH	Internetdienstleistung/ Software	Seed-Finanzierung	Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH	500.000 EUR
Semasio GmbH	Software	1. Finanzierungsrunde	u.a. High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bertelsmann Digital Media Investments S.A., Pierre Frieden, Holtzbrinck Ventures	siebenstelliger Betrag
SemVox GmbH	Software	2. Finanzierungsrunde	Saarländische Wagnisfinanzierungsgesellschaft mbH, KfW Bankengruppe, M.Ladendorf Beratung und Beteiligung GmbH	sechsstelliger Betrag
Smarchive GmbH	Cloud Computing	1. Finanzierungsrunde	T-Venture Holding GmbH, Check24 Vergleichsportaal GmbH, Business Angels	siebenstelliger Betrag
Socialbakers	Software	2. Finanzierungsrunde	Index Ventures, Earlybird VC Management GmbH & Co. KG	6 Mio. USD
Testbirds GmbH	Software	Seed-Finanzierung	Walter Beteiligungen und Immobilien AG	siebenstelliger Betrag
Traxpay AG	B2B-Software	1. Finanzierungsrunde	Earlybird VC Management GmbH	4 Mio. USD
uberMetrics	Mediensoftware	1. Finanzierungsrunde	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Klingel Versandhandels-Gruppe	siebenstelliger Betrag
ViscoCon GmbH	Software	1. Finanzierungsrunde	I4g Investment GmbH, tecnet equity NÖ Technologiebeteiligungs-Invest GmbH, Business Angels	siebenstelliger Betrag
Voycer AG	Software as a Service	1. Finanzierungsrunde	Bayern Kapital GmbH, Business Angels	siebenstelliger Betrag

Quelle: Dealmonitor des VentureCapital Magazins; kein Anspruch auf Vollständigkeit

### Thomas Bluth, Head of Investmentmanagement, innet. Investorennetzwerk Tirol:

Ich sehe nach wie vor einen Trend im Bereich Big Data beziehungsweise der Analyse von großen Datenmengen und im Bereich Social Media. Immer öfter findet man auch Projekte, die im Social Media-Umfeld mit der Analyse und Auswertung von großen Datenmengen zu tun haben. Diese Kombination finde ich besonders spannend, da diese neue Geschäftsmöglichkeiten und neue Businessmodelle ermöglicht. Etablierte Branchen können dadurch stark beeinflusst werden, neue Möglichkeiten, Umsätze zu generieren und Werte zu schaffen, tun sich auf. Jedoch sehe ich noch eine gewisse Zurückhaltung seitens Investoren, wenn man zu nahe an Facebook und Co. herankommt, die aufgrund ihrer Marktstärke doch sehr viele Möglichkeiten haben. Einen weiteren stark wachsenden Bereich sehe ich im Umfeld Mobile, hier beispielsweise in der Thematik des Mobile Payments. Diese Branche formiert sich gerade und es wird spannend zu sehen, welche Technologien und Businessmodelle sich final durchsetzen werden.

zen werden. Auf jeden Fall kann man erkennen, dass das tägliche Leben zunehmend über Smartphones abgewickelt beziehungsweise durch dieses unterstützt wird. Der letzte Bereich, auf den ich mich fokussieren möchte, ist jener des Social Entrepreneurships – immer häufiger sehe ich Projekte, die einen sehr starken sozialen Touch haben. Man fokussiert sich nicht (nur) auf Gewinnmaximierung, sondern auch darauf, der Gesellschaft etwas zurückzugeben.

„Das tägliche Leben wird zunehmend über Smartphones abgewickelt.“



Thomas Bluth

## Wie beurteilen Sie – auch angesichts des Hypes rund um die Berliner Szene – das aktuelle Bewertungsniveau für IT- und Software-Unternehmen?

**Thomas Bluth, Head of Investmentmanagement, innet. Investorennetzwerk Tirol:**

Berlin zieht stärker als viele andere Bereiche innovative IT- und Software-Unternehmen an. Dies hat den Vorteil, dass man mehr als in anderen Regionen geeignete Mitarbeiter und auch Investoren finden kann, die in eine frühe Phase des Unternehmens investieren. Zudem ist dort eine Kultur entstanden, die Entrepreneurship fördert. Dies führt in der Regel dazu, dass das Unternehmenswachstum schneller geht und Unternehmen damit schneller einen hohen Wert erzielen können. Ich glaube, man darf sich nicht durch den Spirit und den Schein täuschen lassen, sondern muss nach wie vor sehr gezielt jene Unternehmensperlen suchen, die zu einem passen. Berlin hat ein großes Potenzial und wird dies meines Erachtens in Zukunft noch lange behalten können. Dies setzt aber die klassischen Methoden der Unternehmenssuche und -bewertung nicht außer Kraft.

**Bernhard Schmid, Leiter NL Deutschland, XAnge Private Equity:**

Gute Unternehmen waren leider schon immer teuer und Unternehmen, die nur auf einer Hype-Welle reiten, sollte man eigentlich nicht in das Portfolio aufnehmen. Darum ist die aktuelle Berliner Szene sehr positiv für das Beteiligungsgeschäft in Deutschland.

**Dr. Hendrik Brandis, Partner, Earlybird VC Management:**

Ich sehe die Bewertungen im Allgemeinen noch auf einem vernünftigen Niveau. Das Kapitalangebot ist nach wie vor angesichts der enormen Chancen deutlich zu gering, was die Bewertungen im Rahmen hält.

„Das Kapitalangebot ist nach wie vor deutlich zu gering.“



Dr. Hendrik Brandis

**Dr. Peter Wolff, Geschäftsführer, EnjoyVenture Management:**

Bei dieser Frage spielen viele Faktoren mit: Gerade spezifische Software-Segmente oder auch Web-Geschäftsmodelle haben einen für Investoren interessanten Mix aus Kapitalbedarf, Entwicklungsrisiken, Adaptionmöglichkeiten der Geschäftsmodelle und Exithorizonte und -märkte. Die Angebots-/Nachfragesituation insbesondere in Berlin bringt da noch einmal besondere

Dynamik hinein. Aber auch hier zählen letztlich „langer Atem“, Fleiß und stetige Anpassung der Geschäftsmodelle. Und für die ganze Phantasie will jeder Investor auch irgendwann eine risikoadäquate Rendite, die an vielen Stellen erst noch zu erbringen ist.

## Welche Unternehmen aus dem Bereich IT & Software haben Sie im letzten Jahr besonders beeindruckt?

**Dr. Hendrik Brandis, Partner, Earlybird VC Management:**

B2X mit dem wohl dynamischsten und dabei sogar noch profitablen Wachstum, das ich jemals bei einem europäischen Start-up gesehen habe.

**Thomas Bluth, Head of Investmentmanagement, innet. Investorennetzwerk Tirol:**

Hier gibt es viele Unternehmen – meist sind es Unternehmen, die zum einen neben einem tollen Produkt auch eine tolle Vision haben und zum anderen deren Fokus darauf gerichtet ist, das immer komplexere Leben jeden Einzelnen zu vereinfachen. Auch faszinieren mich Innovationen, die in größeren Unternehmen entstanden sind, und es wäre schön zu sehen, wenn es hier mehr Start-ups gäbe, die diese Ideen wirtschaftlich umsetzen wollen.

**Dr. Peter Wolff, Geschäftsführer, EnjoyVenture Management:**

Sicherlich nicht Facebook – aber etablierte Unternehmen wie SAS Institute oder eine SAP zeigen, wie man langfristig erfolgreich sein kann. Vielfach sind diese Lösungen aus den Unternehmen nicht mehr wegzudenken, geschweige denn ablösbar. Mindestens so sehr beeindruckt mich aber gerade die vielen kleinen, innovativen Start-ups, die mit geringsten Budgets an den Start gehen. Gerade die ersten zwei bis drei Jahre zu überleben, das Geschäftsmodell ständig neu zu justieren und sich den Marktanforderungen anzupassen, fordert mir hohen Respekt ab. Hier können die großen und etablierten Unternehmen von den Start-ups lernen!

„Große und etablierte Unternehmen können von den Start-ups lernen!“



Dr. Peter Wolff

**Bernhard Schmid, Leiter NL Deutschland, XAnge Private Equity:**

Aus unserem Portfolio: Neolane. In Deutschland ResearchGate.

**Showtime auf allen Kanälen**

# Der Second Screen eröffnet aufregende Marktchancen

Der Soloauftritt des Fernsehers ist Vergangenheit. Junge Zuschauer nutzen am digitalen Lagerfeuer von heute TV, Smartphone und Internet parallel. Daraus entstehen neue Geschäftsmodelle für Anbieter von Apps, Suchnavigatoren und ganze Fernsehsender.

**B**ei der Fernsehshow „Let's Dance“ tragen die Zuschauer nicht nur mit Votings zum Spaßfaktor bei. Via Smartphone kommentieren sie auch den Unterhaltungswert der Sendung und tauschen jede Menge Sprüche aus. Willkommen beim Fernsehen des 21. Jahrhunderts! Statt im Büro oder Schulhof bespricht die Community von heute das TV-Ereignis gleich während der Sendung. Da ist es kein Wunder, dass auch immer mehr Unternehmen vom Trend zum Second Screen profitieren wollen. „Es geht um einen Milliardenmarkt, der exponentiell wachsen wird und der noch viel Spielraum für innovative Start-ups bietet“, sagt Julia Tanasic, Leiterin des Bereichs Investments bei netStart Venture in Köln.



Julia Tanasic,  
netStart Venture

**TV für eine neue Generation**

Der Schweizer TV-Sender joiz setzt seit dem April 2011 auf ein Konzept, das die Zuschauer explizit via Internet und Smartphone einbindet. Gründer sind die TV-Produzenten Alexander Mazzara



Cédric Köhler,  
Creathor Venture

und Kurt Schaad, die frühzeitig auch den Risikokapitalgeber Creathor Venture überzeugt haben. „Sie sind erfahrene Manager und bewegen sich mit einem flexiblen Businessplan in einem Markt, den sie verstanden haben“, sagt Cédric Köhler, Partner bei Creathor Venture. „Participation-TV“ erreiche eine Zielgruppe, bei der klassische Fernsehformate allein nicht mehr wirken, und funktioniert auch als Zuschauer-Multiplikator. „Wenn etwa Popstars bei joiz auftreten, kündigen sie das bei ihren Facebook-

Fans an, und so kommen ohne großen Aufwand zusätzliche Zuschauer zu joiz“, sagt Köhler. Werbetreibende wiederum nutzen joiz für crossmediale Kampagnen. So können sich Zuschauer während eines Fernsehspots via Click eines Red Button online Gutscheine oder Probefahrten sichern, und der Sender generiert

daraus wertvolle Analytics für die Werbekunden. „Wir können aus der Interaktion heraus sehr viel über unsere Zuschauer sagen, vom Alter über die Bildung bis hin zu ihren Sehgewohnheiten“, sagt Mazzara. Zusätzlicher Vorteil gegenüber anderen Applikationen: Der Sender hat proprietären Zugriff auf den Content und weiß genau, wann welche Werbung läuft. Joiz verdient auch deshalb gut an Bannerwerbung und einem eigenen Online-Marktplatz. Im Sommer wagen die Schweizer jetzt den Schritt nach Deutschland, und weitere Märkte sind bereits angedacht. „Joiz ist zwar nicht der klassische Venture Capital Case mit einer schnell skalierbaren technologischen Plattform. Wir können aber das Know-how problemlos auf andere Bereiche wie etwa Kunst- oder Sportveranstaltungen übertragen“, sagt Köhler.



Alexander Mazzara,  
joiz

**Synchronisierte Werbung in Echtzeit**

Second Screen funktioniert auch bei klassischen Fernsehformaten, weil junge Firmen mit neuen Ideen helfen. TV-Werber etwa wollen mit Blick auf ihre Online-Zusatzangebote sekundengenau wissen, ob der User ihr Programm tatsächlich sieht. Das Münchner Start-up wywy hat dafür unter dem Namen ACR eine Technologie entwickelt, die aufgrund von Klangschnitzeln selbst bei verzögerten Fernsehsignalen für Echtzeiterkennung sorgt. „Wir vermarkten unsere Technologie bei Fernsehsendern, Werbetreibenden und App Publishern, denen wir damit eine exakt zeitsynchronisierte Digital-TV-Werbung ermöglichen“, sagt Tobias Schmidt, Gründer und CEO von wywy. Das Unternehmen ist im Mai 2012 – ausgestattet mit Kapital von Schmidt und der Beteiligungsgesellschaft Cipio Partners – an den Start gegangen und erwarb zeitgleich das Cipio-Portfoliounternehmen Idioma, das ACR bereits über zehn Jahre hinweg entwickelt hatte. „Wywy konnte sich so mit



Tobias Schmidt,  
wywy

einer erprobten Technologie positionieren und ist jetzt auf dem Weg zum Marktführer“, sagt Werner Dreesbach, Managing Partner bei Cipio. Neben einer Spitzenposition in Deutschland strebt wywy die Internationalisierung an. „Der TV-Werbemarkt allein in Deutschland hat ein riesiges Volumen von 4 Mrd. EUR, und da ist es interessant, den ein oder anderen Promilleanteil zu erobern“, sagt Dreesbach. Die Akzeptanz auf der Consumer-Seite kann die B2B-Zielgruppe an der eigenen, im November gelaunchten App beobachten. Die Nutzer shoppen, chatten und sammeln Prämienpunkte. „Bei mittlerweile über 100.000 Downloads registrieren wir täglich mehr User, die regelmäßig wiederkehren“, berichtet Schmidt. Promotet wurde die App u.a. durch den Vox-Star Daniela Katzenberger und ein Star-Trek-Special von Tele 5. Im Juli wird wywy eine TV-Digital-Werbekampagne von Vodafone begleiten. „Wir wollen darüber hinaus die Plattform für Nutzer noch spannender und für Werbetreibende noch attraktiver machen“, sagt Schmidt.



Werner Dreesbach,  
Cipio Partners

### Erfolgreich mit Content und SEA-Technologie

Auch mit den Apps von Zapitano chatten und voten immer mehr User, die über die Social TV-Plattform zudem Programminfos und eine Datenbank mit über 500 Starbiografien nutzen. „Jetzt werden wir neu einen News-Bereich mit viel Gossip und Glamour einführen“, sagt Gründer Dr. Marc Mogalle. Zapitano schöpft darüber hinaus sehr effizient die fernsehrelevanten Suchanfragen bei Google ab. Das Unternehmen hat dafür eine automatisierte SEA-Technologie entwickelt, die Suchanfragen gezielt und zu geringen Preisen während der laufenden Sendung adressiert und dann auf die eigene Website ziehen kann. Risikokapitalgeber wie der Lead-Investor Media Ventures glauben an die Strategie. Im Juni sind u.a. German Startups Group, Monkfish Equity und HR Alpha Ventures neu hinzugekommen. Sie setzen darauf, dass das Suchvolumen zu Fernsehsendungen in Google bei Ausstrahlung sprunghaft ansteigt. Sie wissen außerdem, dass Fernsehthemen auf den Suchmaschinenseiten nur dann ganz oben erscheinen, wenn sie starke Inhalte bieten. Zapitano bietet solche Inhalte dank seiner Stardatenbank, dem News-Bereich und den Aktivitäten seiner User. „Mit diesem Content und der SEA-Technologie hat Zapitano die Voraussetzungen für einen entscheidenden Wett-

bewerbsvorteil bei der Monetarisierung von Werbung geschaffen“, sagt Dirk Stader, Geschäftsführer bei Media Ventures. Fernsehsender dagegen sieht er eher im Nachteil. „Sie halten keine Spezialisten für das Online-Marketing vor, und die Endnutzer werden sich zudem eher für Applikationen entscheiden, die ein sendeanstaltenübergreifendes Angebot liefern“, sagt Stader.



Dirk Stader,  
Media Ventures

### Kritische Masse schaffen

Ähnlich ausgerichtet wie Zapitano ist der vom Technologiegründerfonds Sachsen finanzierte App-Anbieter Couchfunk in Dresden. Für diese Start-ups geht es jetzt darum, mit dem schnellen Aufbau einer Community auf sich aufmerksam zu machen. Wie schnell es gehen kann, zeigt gerade die weltweit tätige Entwicklungsplattform Appscend. Sie hat für Rumäniens erfolgreichste Fernsehshow „Das Supertalent“ eine cloudbasierte App kreiert, die mit 500.000 Zugriffen zu einem echten Hit geworden ist. Marktchancen winken Newcomern zudem, wenn sie wie die Berliner TVSmiles eine Win-win-Situation für alle Beteiligten schaffen. Das von netStart Venture finanzierte Start-up ist gerade mit einem Bonus-Programm für TV-Werbung an den Markt gegangen, bei dem User während der Werbepausen Punkte sammeln und so Preise ergattern. „TVSmiles hat damit die Möglichkeit, alle Marktteilnehmer frühzeitig einzubinden“, sagt Professor Tobias Kollmann, CEO von netStart Venture. Den Sendern bleiben die Zuschauer so während der Werbepausen erhalten, und das Marketing hat eine messbare Grundlage dafür, wer sich wann und wo die Werbespots angeschaut hat.



Tobias Kollmann,  
netStart Venture

### Fazit:

Innovative Start-ups sind als First Mover oft besser als große Fernsehsender oder Elektronikkonzerne in der Lage, effiziente Verbindungen zwischen der TV- und Online-Welt herzustellen. Risikokapitalgeber sehen deshalb gute Investmentgelegenheiten im Trend Second Screen.

Norbert Hofmann  
redaktion@vc-magazin.de

## Warum Start-ups ohne Internet-Know-how scheitern

# Denn sie wissen nicht, was sie tun

Kaum eine Unternehmensform hat in den letzten Jahren mehr junge Gründer angezogen als das Start-up. Speziell ein „Internetunternehmen“ verspricht schnelles Wachstum und Erfolg in kürzester Zeit. Viele ambitionierte Jungunternehmer scheitern aber an einer wichtigen Hürde: dem ausreichenden Know-how über ihr Trägermedium – das Internet.

**E**gal, ob es sich um ein ausschließlich netzbasiertes Geschäftsmodell, den Übertrag eines traditionellen Handelsgeschäfts ins Internet oder die Erbringung eines bekannten Services durch das Netz handelt – viele Start-up-Konzepte eint das World Wide Web als eine wesentliche Geschäftsgrundlage. Doch viele Gründer verfügen von Haus aus nicht über die Kompetenzen, wenn es um diese technische Basis geht. Ist genügend Kapital vorhanden, kann das technische Detailwissen über Dienstleister eingekauft werden. Dennoch ist ein Grundverständnis elementar, sonst endet das Start-up-Leben bereits kurz nach der Auswahl des Geschäftspartners.

### Drum prüfe, wer sich (ewig) bindet

So wie bei einem anzumietenden Ladenlokal sind auch bei einem Internetunternehmen die Rahmenbedingungen für die unternehmerische Infrastruktur zu prüfen: Ist beispielsweise die technische Basis bei Erfolg kurzfristig skalierbar? Sind die vorhandenen Kapazitäten angemessen – sprich: Verabschiedet sich der Server möglicherweise bei einer Lastspitze schnell ins digitale Nirwana oder droht ihm eine dauerhafte Unterbeschäftigung? Und ist die eingesetzte Software flexibel genug, um Erweiterungen zuzulassen, oder wird bei einer Ausweitung der Geschäftstätigkeit möglicherweise eine komplette Neuentwicklung notwendig? Gleiches gilt für die Gestaltung der Benutzeroberflächen, die Wahl geeigneter Zahlungssysteme, Servicevereinbarungen für den technischen Support usw. Die Liste geht endlos weiter. Ich war oft verblüfft, mit welcher Naivität sich junge Unternehmer dabei blind auf das Know-how ihrer Erfüllungsgehilfen verlassen.

### Die eigene Kompetenz entscheidet

Wer sich selbst Internetunternehmen nennen will, sollte sich auch dringend mit der Materie auseinandersetzen. Nur wer die Hintergründe, Funktionsweise und Techniken des Internets versteht, wird in der Lage sein, den oder die geeigneten Dienstleister zu finden, die wiederum mit ihren Erfahrungen für eine zukunftsfähige Umsetzung sorgen. Dabei geht es nicht darum, jede Kleinigkeit in puncto Internet zu kennen, aber zumindest die Grundlagen sollten geläufig sein. Es ist kein Zufall, dass alle erfolgreichen internationalen Start-ups vor allem von technisch



### Harald Summa

ist Initiator und Geschäftsführer des eco – Verband der deutschen Internetwirtschaft e.V. und seit mehr als 30 Jahren in den Bereichen Management und Beratung mit der Informations- und Kommunikationstechnologie vertraut. 2013 wurde er als Kernmitglied in den Beirat der Initiative „Junge Digitale Wirtschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie berufen.

versierten Gründern zum Leben erweckt wurden. Neben einer visionären Geschäftsidee ist für Start-ups das technische Rückgrat überlebenswichtig.

### Fazit

Das Internet ist der Wirtschaftsmotor schlechthin – deshalb sollten sich übrigens auch Geschäftsführer und Manager traditioneller Unternehmen mit seinen Grundlagen beschäftigen. Der künftige Erfolg unseres Landes wird auch davon abhängen, wie schnell sich unsere Kenntnis und der Umgang mit dieser Basistechnologie entwickeln. ■



**Wollen Sie als Mittelständler Ihren Unternehmenserfolg einer Großbank anvertrauen, für die Sie nur eine Kundennummer sind? Oder wollen Sie einen fairen Partner auf Augenhöhe?**

**Dann lernen Sie die quirin bank kennen.**

Als etablierte, unabhängige Unternehmerbank stehen wir mittelständischen Unternehmen und Unternehmern bei der Umsetzung von Finanzierungslösungen zur Seite.

**Wir bieten individuelle Lösungen für Ihre Unternehmensziele:**

- Anleihen/Mittelstandsanleihen
- Börseneinführungen
- Kapitalerhöhungen
- Wandel- und Optionsanleihen
- Übernahmen & Fusionen

**quirin bank AG, Investment Banking:**  
Schillerstraße 20, 60313 Frankfurt am Main  
Telefon: 069 247 50 49-30  
E-Mail: [unternehmerbank@quirinbank.de](mailto:unternehmerbank@quirinbank.de)



**quirin bank**  
Die Unternehmerbank

**Professionelle Kundenbetreuung**

# B2X Care Solutions übernimmt Serviceleistungen im After Sales-Bereich

Für die Betreuung von Kunden, die nach dem Kauf einer Ware oder nach dem Abschluss eines Versicherungsvertrages Fragen haben, bietet das Unternehmen B2X Care Solutions einen umfassenden Service an. Es konsolidiert dafür alle Customer Care-Aktivitäten auf einer Plattform und strebt industrieübergreifend die Betreuung aller After Sales-Prozesse an.

Der Verkauf von Handys, Spielekonsolen und auch Versicherungsverträgen ist ein ganz alltäglicher Vorgang. Doch tauchen manche Fragen und Probleme erst nach dem Verkaufsvorgang auf. Dann braucht der Käufer eine Anlaufstelle, bei der er zuverlässige und professionelle Hilfe bekommen kann. Solche Service- und Garantieleistungen erbringt weltweit B2X Care Solutions. Das Münchner Unternehmen übernimmt diese Aufgaben – vom Call Center bis zur Ersatzteilversorgung – für große Markenhersteller, Handelsketten, Telekommunikationsanbieter sowie Versicherungen und sichert deren Wettbewerbsfähigkeit im globalen After Sales Business.

**Standardisierte Serviceplattform**

„Damit betreibt B2X Care Solutions ein neues, im Markt konkurrenzloses Geschäftsmodell. Wir sind ein ‚Game Changer‘“, betont Gründer und Geschäftsführer Karim Barkawi und fügt hinzu: „Der Bedarf an effizienten und kalkulierbaren Kundenservices im After Sales-Bereich ist enorm, nicht zuletzt aufgrund des zunehmenden Kostendrucks beispielsweise im hartumkämpften Telekommunikationssektor. Wir etablieren eine standardisierte und unternehmensübergreifende Serviceplattform.“ Dadurch könnten Ressourcen gebündelt, Prozesse vereinfacht und die Komplexität aus der mitunter stark fragmentierten After Sales-Welt genommen werden. B2X wurde 2008 gegründet, ist mit Präsenzen in 33 Ländern rund um den Globus vertreten und betreut Kunden in mehr als 110 Ländern. Dazu kann es auf ein globales Netzwerk von mehreren Hundert zertifizierten Servicepartnern zurückgreifen. Diese kommunizieren über eine vollständig integrierte End to End-Technologi Landschaft und stellen Services nach dem Best Practice-Prinzip bereit.



Karim Barkawi, B2X Care Solutions

**Gute Skalierbarkeit**

Das Potenzial von B2X hat auch der Investor Grazia Equity mit Sitz in Stuttgart und München gesehen und sich 2009 als Erster mit rund 2 Mio. EUR beteiligt. In einer zweiten Finanzierungsrunde kam Earlybird hinzu. Heute hält Grazia 17,3% am Unternehmen. „Wichtig für unsere Investmententscheidung war das Vorhandensein einer außergewöhnlich guten Skalierbarkeit und eines First Mover-Vorteils. Entscheidend aber war unser Glaube an Karim Barkawi als herausragenden Unternehmer“, zeichnet Alec Rauschenbusch, der Gründer von Grazia Equity, das Engagement nach. Das Kapital wurde nach Angaben von CEO Barkawi hauptsächlich in Technologie investiert: „Unser Produkt- und Kundenportfolio wächst rasant und IT-Funktionalitäten müssen permanent angepasst und erweitert werden. Hierbei steht vor allem die Sicherstellung der Skalierbarkeit des Systems im Vordergrund.“



Alec Rauschenbusch, Grazia Equity

**Ausblick**

Nach Ansicht von Grazia Equity hat B2X noch ein großes Potenzial und kann sich weiter „sehr dynamisch“ entwickeln. „Insgesamt sehen wir einen adressierbaren Markt von 15 Mrd. EUR, in dem B2X führend unterwegs ist“, so der Investor. Geschäftsführer Barkawi ergänzt: „Wir wollen unseren steilen Wachstumskurs fortsetzen und dabei nicht nur den Umsatz, sondern auch die Ergebnismarge durch Skaleneffekte steigern.“ Des Weiteren soll die Präsenz in den asiatischen Wachstumsmärkten gesteigert werden. Bei der Technologie will man den Ausbau der Plattform in Richtung Cloud vorantreiben. „Unsere Vision ist es, B2X industrieübergreifend als die Go to Company für die optimierte Abwicklung der kompletten After Sales-Prozesskette zu positionieren – von der Serviceannahme im Call Center oder Shop über das operative Reparaturmanagement bis hin zur reibungslosen Ersatzteilversorgung“, skizziert Barkawi die Unternehmenspläne.

**Kurzprofil: B2X Care Solutions**

<b>Branche:</b>	Consumer Electronics, Customer Care Services
<b>Firmensitz:</b>	München
<b>Umsatz 2012:</b>	144 Mio. EUR
<b>Finanzinvestoren:</b>	Grazia Equity, Earlybird, Barkawi Holding
<b>Internet:</b>	www.b2xcare.com

Gereon Kudella  
redaktion@vc-magazin.de

# „Deutschland ist großartig für Unternehmensgründer“

Konzerne entdecken zunehmend wieder den Bereich Corporate Venture Capital für sich und versuchen daneben über hauseigene Inkubator- oder Accelerator-Programme frühzeitig an Innovationen beteiligt zu sein. Neben deutschen Unternehmen wie Axel Springer, Telekom oder ProSieben fahren auch internationale Konzerne „zweigleisig“ und finden mehr und mehr Gefallen am Gründerstandort Deutschland. Ein Beispiel dafür ist der Telekommunikationsriese Telefónica, dessen Geschicke im digitalen Bereich Peter Rampling leitet.

**VC Magazin:** Corporate Venture Capital ist momentan sehr modern. Welche Aktivitäten von Telefónica gibt es in diesem Bereich?

**Rampling:** Wir sind auf vier verschiedene Weisen aktiv: Mit unserem Wayra-Accelerator, den es mittlerweile an 13 Standorten weltweit gibt, decken wir die Pre-Seed-Phase ab. Daneben gibt es den großen Venture Capital-Fonds von Telefónica, der sich an Unternehmen aus dem Later Stage-Segment beteiligt, typischerweise in C- und D-Runden. Der Investitionsfokus liegt dabei auf telekommunikationsnahen Unternehmen. Ein sehr erfolgreiches Investment dieses Fonds war amobee, das im Frühling vergangenen Jahres für 321 Mio. USD an SingTel verkauft wurde. Der dritte Bereich ist das Amerigo-Programm, das weniger ein klassisches Venture Capital-Modell ist, sondern bei dem wir als Limited Partner zusammen mit lokalen Investoren in Südamerika und Spanien die örtliche Wirtschaft unterstützen und anregen. Dabei geht es in erster Linie darum, ein wirtschaftliches Ökosystem zu schaffen, weniger um Revenues durch Beteiligungen an Unternehmen. Unsere vierte Aktivität sind komplette Unternehmenszukäufe, wie beispielsweise Jajah, eine IP-Telefonie-Plattform, die wir 2009 erworben haben. In diesem Jahr haben wir den brasilianischen E-Health-Anbieter Axismed und die Video-Chat-Plattform Tokbox gekauft.

**VC Magazin:** Mit Wayra unterhalten Sie ein eigenes Accelerator-Programm. Welchen Mehrwert versprechen Sie sich davon?

**Rampling:** Als großer internationaler Konzern liegen unsere eigenen Innovationen, von denen es viele gibt, oft sehr nah beim Thema der Telefonie. Außerdem trifft der bekannte Vergleich vom Tanker und den Schnellbooten auch auf Telefónica zu. Durch Wayra können wir auch bei Innovationen, die auf den ersten Blick nicht so nah an unserem Kerngeschäft liegen, sehr früh dabei sein und die Start-ups durch Mentoring-Programme sowie unser Netzwerk erfolgreich machen. Am Ende ihrer Zeit in der Wayra-Akademie investieren wir eventuell in Erfolg versprechende Ideen oder nutzen unser Vorkaufsrecht. Wir haben das Programm vor zwei Jahren in Südamerika gestartet und sind so zufrieden damit, dass wir es noch weiter ausrollen wollen. Persönlich beeindruckt mich immer wieder, wie die Gründer sich im Verlauf des Accelerator-Programms entwickeln.

## Peter Rampling

ist Head of Telefónica Digital für Deutschland, Tschechische Republik und Slowakei und Mitglied des Telefónica Digital Europe Board. Er war unter anderem bei der Integration von HanseNet in O<sub>2</sub> involviert.



**VC Magazin:** Die Integration von zugekauften Start-ups in Konzernstrukturen ist oftmals nicht unproblematisch. Wie begegnet Telefónica dieser Herausforderung?

**Rampling:** Wir haben dafür eigene Teams aufgebaut, die über ein gutes Netzwerk innerhalb des Konzerns verfügen und die dann die akquirierten Start-ups „einführen“. Dabei werden die Gründer gezielt mit den Kollegen in Kontakt gebracht, die in dem Bereich tätig sind, in dem sie eingesetzt werden sollen. Außerdem erproben wir auch ganz neue Wege, beispielsweise bei der Gründung unseres Geschäftsbereich Eleven Paths für digitale Sicherheitslösungen: Dafür haben wir erst neulich die Security-Experten von Informatica 64 erworben und lassen sie als unabhängiges Start-up innerhalb von Telefónica weiterarbeiten. Sie können außerhalb unserer üblichen Konzernstrukturen operieren und sind doch ein Teil der Telefónica-Familie.

**VC Magazin:** Aus Sicht eines großen, internationalen Unternehmens: Wie beurteilen Sie die Gründerszene in Deutschland?

**Rampling:** Deutschland ist ein großartiges Land für Unternehmensgründer: Hier gibt es viele gute Ingenieure, hervorragende Universitäten und Hidden Champions in den verschiedensten Industriezweigen – nicht nur im Internetbereich. In den vergangenen Jahren hat sich aus unserer Sicht eine sehr vitale deutsche Gründerszene entwickelt, was den Standort weiter voranbringt. Hier wurden Unternehmen wie Zalando, Soundcloud, Wooga oder Zanox gegründet, die heute zu den erfolgreichsten der Welt gehören. Das zeigt, dass Deutschland ein guter Ort ist um zu gründen. Eine kleine Herausforderung ist vielleicht, dass manche Dinge wie Online-Shopping hier noch nicht so weit verbreitet sind wie beispielsweise in England.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

# Partner der Ausgabe im Portrait



## High-Tech Gründerfonds

Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) investiert seit September 2005 Eigenkapital in junge High-Tech-Unternehmen mit disruptiven Technologien. Dabei geht der Fonds bewusst sehr viel höhere Risiken ein als private Geldgeber. Mithilfe einer „Seedfinanzierung“ sollen die Start-ups entsprechend dem Technologiefokus und dem Branchenschwerpunkt die Technologie bis zum Prototypen („proof of concept“) oder zur Markteinführung („proof of market“) führen. Dabei hat der Fonds keinen speziellen Branchenfokus und hält Beteiligungen aus allen Bundesländern. 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 17 Wirtschaftsunternehmen ALTANA, BASF, B. Braun, Robert Bosch, CEWE Color, Daimler, Deutsche Post DHL, Deutsche Telekom, Evonik, Lanxess, media + more venture, METRO, Qiagen, RWE Innogy, SAP, Tengemann und Carl Zeiss.

Das Fondsvolumen beläuft sich auf 573,5 Mio. EUR, aufgeteilt auf zwei Fonds. Neben transparenten Konditionen profitieren die Beteiligungsunternehmen von einem starken internationalen Netzwerk zu den relevanten Stakeholdern und unternehmerischem Know-how des erfahrenen Managementteams. 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 560 Mio. EUR im Rahmen von Folgerunden nach der Seedfinanzierung durch den HTGF zur Verfügung. Mittlerweile gehören rund 320 Unternehmen zum Portfolio des Fonds. Mehr über die Beteiligungsmöglichkeiten unter

[www.high-tech-gruenderfonds.de](http://www.high-tech-gruenderfonds.de)



## Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie IZB Martinsried · Freising

Die Fördergesellschaft IZB mbH, im Jahre 1995 gegründet, ist die Betreibergesellschaft der Innovations- und Gründerzentren Biotechnologie in Planegg-Martinsried und Freising Weihenstephan und hat sich zu den Top Ten der Biotechnologiezentren der Welt entwickelt. Auf 25.000 qm<sup>2</sup> sind derzeit 63 Biotechunternehmen mit 650 Mitarbeitern angesiedelt. Ein wesentliches Kriterium für den Erfolg des IZB ist die räumliche Nähe zur Spitzenforschung der Ludwig-Maximilians-Universität und den renommierten Forschungseinrichtungen der Biotechnologie auf dem Campus Martinsried wie zum Beispiel dem Max-Planck-Institut. Auch das Bayerische Cluster für Biotechnologie hat ihren Sitz auf dem Campus.

Zusammen mit dem Café Freshmaker, der Kindertagesstätte BioKids und der Chemieschule Elhardt leistet das IZB einen wichtigen Beitrag für die notwendige Infrastruktur des Campus Martinsried. Mit dem im Oktober 2014 fertiggestellten Boardinghouse und dem dazugehörigen Faculty Club entsteht ein top-modernes Kommunikationszentrum für Spitzenforschung.

[www.izb-online.de](http://www.izb-online.de)

# KfW

Die KfW ist der größte Mittelstandsfinanzier in Deutschland. Sie stellt Unternehmen langfristige Investitionskredite zur Verfügung, ebenso wie Kredite zur Betriebsmittelfinanzierung. Ganz besonders unterstützt sie Unternehmen bei Investitionen in die energetische Sanierung von Gebäuden oder zur Steigerung von Energieeffizienz in der Produktion. Kredite hierfür sind teilweise durch Bundesmittel bezuschusst und dadurch besonders günstig.

Die KfW vergibt ihre Kredite grundsätzlich über die Hausbank – und damit der Hausbank die Kreditentscheidung etwas leichter fällt, übernimmt die KfW zum Teil auch ihr Risiko. Darüber hinaus fördert die KfW innovative Projekte mit speziellen Eigenkapital-Programmen. Mit dem ERP-Startfonds beteiligt sie sich

speziell an jungen, innovativen und technologieorientierten Unternehmen mit besonderen Wachstumschancen. Dies geschieht immer gemeinsam mit privaten Risikokapitalinvestoren und zu gleichen Bedingungen. Finanziert werden sowohl Forschung und Produktentwicklung als auch die Markteinführung neuer Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen.

In der Beraterbörse finden Existenzgründer und Unternehmen kompetente Unternehmensberater. Mehr als 24.000 Fachleute sind dort gelistet.

[www.kfw.de](http://www.kfw.de) · [Infocenter@kfw.de](mailto:Infocenter@kfw.de)  
kostenfreie Servicenummer: 0800/ 539 90 01



Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Sie unterstützt ihren Eigentümer, das Land Nordrhein-Westfalen, bei wichtigen strukturpolitischen Aufgaben. Dabei agiert sie strikt wettbewerbsneutral als Partner der Banken und Sparkassen und setzt das gesamte Spektrum kreditwirtschaftlicher Förderprodukte ein. Ihre drei Förderfelder sind „Gründen und Wachsen“, „Entwickeln und Schützen“ sowie „Wohnen und Leben“.

Ihre Eigenkapitalprodukte hat die NRW.BANK im Wesentlichen am Lebenszyklus der Unternehmen ausgerichtet. So beleben die regionalen NRW.BANK.SeedFonds und der NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds die Frühphasenfinanzierung in Nordrhein-Westfalen. Junge Hochtechnologie-Unternehmen fördert die Bank mit Finanzierungen bis zu 5 Mio. EUR über den Venture Fonds.

Für Unternehmen mit überdurchschnittlichen Wachstumsperspektiven und einem überzeugenden Management-Team stellt die NRW.BANK den Kontakt zu potenziellen privaten Investoren im Rahmen der win NRW.BANK Business Angels Initiative her.

Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW vergibt an Unternehmen mit positiven Wachstumsperspektiven Eigenkapital und eigenkapitalähnliche Produkte in Höhe von bis zu 1 Mio. EUR.

Darüber hinaus vergeben NRW.BANK.Mittelstandsfonds und NRW.BANK.Spezialfonds Eigenkapital zwischen 1 und 7 Mio. EUR an wachstumsstarke Mittelständler in speziellen Finanzierungssituationen und Restrukturierungssituationen.

[www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)



Die Venture Plus AG ist ein Folgeunternehmen der V+ Management GmbH, die bislang eine Plattform für kapitalsuchende Unternehmen mit innovativen Produkten und den investierenden V+ Fondsgesellschaften mit einem Gesamtvolumen von ca. 340 Mio. Euro bildete. Bei den ersten drei Publikumsfonds wurde das Kapital in 30 Unternehmen investiert.

Mit dem hochkarätigen Aufsichtsrat initiiert und begleitet die in Leverkusen ansässige Venture Plus AG den vierten Venture Plus Publikumsfonds. Dieser setzt die Investmentstrategien der vergangenen Jahre mit 100 Mio. EUR Zielvolumen fort.

Anleger können sich an jungen und Erfolg versprechenden Unternehmen im deutschsprachigen Raum beteiligen. Diesen Beteiligungsunternehmen soll in der entscheidenden Phase der Produktentwicklung Eigenkapital zur Verfügung gestellt werden. Vervollständigt werden die Auswahlkriterien durch einen vertretbaren Geschäftszweck, der durch den V+ ETHIK KODEX definiert wird. Nach etwa fünf bis sieben Jahren strebt die Venture Plus AG eine Veräußerung der Beteiligungsunternehmen an.

[www.venture-plus.ag](http://www.venture-plus.ag), [www.venture-plus.de](http://www.venture-plus.de)

Datum & Ort	Veranstalter	Event
16.07.2013 München	UnternehmerTUM www.unternehmertum.de	<b>Entrepreneurs' Night:</b> Netzwerkveranstaltung für Gründer; Teilnahme: kostenfrei
18.07.2013 München	WM Gruppe www.wm-seminare.com	<b>Europäische Venture Capital Verordnung (EuVECA-VO):</b> Seminar zum Thema "Welche Änderungen bringt der EU-Risikokapitalfonds?"; Teilnahme: 850 EUR
23.07.2013 München	evobis www.evobis.de	<b>Münchener Businessplan Wettbewerb 2013:</b> Prämierung der Wettbewerbsstufe 3 und Finale; Teilnahme: kostenfrei
30.07.2013 Düsseldorf	eCapital, Tigger Rechtsanwälte, Warth & Klein, Grant Thornton www.vc-stammtisch.de	<b>VC-Stammtisch:</b> Treffen von Unternehmern und Investoren; Teilnahme: kostenfrei
01.-02.08.2013 Berlin	TechBerlin, Ahoy Berlin www.toaberlin.com	<b>Tech Open Air Berlin:</b> Kreativfestival für die Tech-, Musik- und Kunstbranche; Teilnahme: ab 75 EUR
09.-11.08.2013 München	Lean Startup Machine www.leanstartupmachine.com	<b>Lean Startup Machine:</b> Workshop für Start-ups; Teilnahme: ab 150 EUR
26.08.2013 Köln	Corporate Startup Summit www.corporatestartups Summit.com	<b>Corporate Startup Summit:</b> Networking-Event für Start-ups; Teilnahme: 250 EUR
30.08.2013 Berlin	GreenTech Communications www.greentec-awards.com	<b>GreenTec Awards:</b> Prämierung von Unternehmen mit ökologischen und ökonomischen Engagement; Teilnahme: k.A.
09.09.2013 Berlin	CatCap www.venture-lounge.de	<b>VentureLounge „Internet, Media &amp; Games“:</b> Gründer treffen Venture Capitalisten; Teilnahme: 130 EUR
11.-12.09.2013 Halle	Univations GmbH www.investforum.de	<b>Investforum 2013:</b> Messe für kapitalsuchende Unternehmen; Teilnahmegebühr 50 EUR
23.-24.09.2013 Berlin	TechTour, International Venture Club www.techgrowthsummit.com	<b>Tech Growth Summit:</b> Austausch zwischen CEOs, Investoren und Corporates; Teilnahme: 1.500 EUR
24.09.2013 Düsseldorf	eCapital, Tigger Rechtsanwälte, Warth & Klein, Grant Thornton www.vc-stammtisch.de	<b>VC-Stammtisch:</b> Treffen von Unternehmern und Investoren; Teilnahme: kostenfrei
08.-10.10.2013 Hannover	Deutsche Messe www.biotechnica.de	<b>Biotechnica 2013:</b> Messe der Biotechnologie-Branche; Teilnahme: k.A.
11.-12.10.2013 Vallendar	WHU – Otto Beisheim School of Management www.idea-lab.org	<b>IdeaLab!2013 – Der Gründerkongress:</b> Internationale Konferenz für Start-ups; Teilnahme: ab 49 EUR
16.10.2013 Ilmenau	Rapid Venture Accounting GmbH www.vc-campus.de	<b>VC-Campus:</b> Start-up-Kongress für die Region Mitteldeutschland; Teilnahme: kostenfrei
18.10.2013 München	CatCap www.venture-lounge.de	<b>Venture Lounge "Life Science &amp; Medizintechnik":</b> Gründer treffen Venture Capitalisten; Teilnahme: 130 EUR
19.10.2013 Berlin	B2MS, Quadriga Communication www.crowdbiz.de	<b>crowdbiz:</b> Messe zum Thema Crowdfunding; Teilnahme: kostenfrei

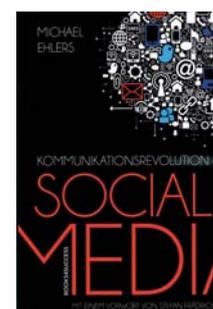
Datum & Ort	Veranstalter	Event
25.-26.10.2013 Berlin	Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB), Investitionsbank Berlin (IBB) www.degut.de	<b>Deutsche Gründer- und Unternehmertage (deGUT):</b> Messe für Existenzgründer und Unternehmertum; Teilnahme: k.A.
26.-29.10.2013 Berlin	TechCrunch www.techcrunch.com	<b>Disrupt Europe:</b> Web- und Technologiekonferenz für Start-ups; Teilnahme: 400 EUR
29.10.2013 Düsseldorf	eCapital, Tigger Rechtsanwälte, Warth & Klein, Grant Thornton www.vc-stammtisch.de	<b>VC-Stammtisch:</b> Treffen von Unternehmern und Investoren; Teilnahme: kostenfrei
04.-06.11.2013 Wien	EBD Group, Biotechnology Industry Organization (BIO) www.ebdgroup.com/bioeurope	<b>Bio-Europe:</b> Partneringkonferenz für die Biotechnologie- und Pharmabranche; Teilnahme: k.A.
11.-14.11.2013 Frankfurt	Deutsche Börse AG www.eigenkapitalforum.com	<b>Deutsches Eigenkapitalforum:</b> renommierte Veranstaltung für Investoren und kapitalsuchende Unternehmen; Teilnahme: k.A.
12.11.2013 München	UnternehmerTUM GmbH www.unternehmertum.de/enight	<b>Entrepreneurs' Night:</b> Netzwerkveranstaltung für Gründer; Teilnahme: kostenfrei
20.11.2013 Paderborn	IKT NRW www.iuk-tag-nrw.de	<b>4. IuK Tage NRW:</b> Treffen der IKT-Branche auch für Gründer und Gründungsinteressierte; Teilnahme: kostenfrei
25.-26.11.2013 München	Convent Gesellschaft für Kongresse und Veranstaltungsmanagement mbH www.convent.de	<b>Corporate M&amp;A Kongress:</b> Treffen von M&A-Verantwortlichen aus Unternehmen; Teilnahme: k.A.
26.11.2013 Düsseldorf	eCapital, Tigger Rechtsanwälte, Warth & Klein, Grant Thornton www.vc-stammtisch.de	<b>VC-Stammtisch:</b> Treffen von Unternehmern und Investoren; Teilnahme: kostenfrei

## Buchtipps

# Kommunikationsrevolution Social Media

Facebook, Twitter, Xing und Co. gehören längst schon zum Alltag in unserer Gesellschaft. Dass das nicht nur im privaten Bereich so ist, sondern auch die Geschäftswelt keinen Bogen um das Thema Social Media machen kann, beschreibt das Buch „Kommunikationsrevolution Social Media“ von Michael Ehlers. Spätestens seit dem Aufkommen von „Shitstorms“ sollte jedem Unternehmer bewusst sein, wie wichtig die richtige Darstellung und Wortwahl im Internet ist und welche Macht die User haben können. In gut gegliederten Kapiteln und mit einer klaren, allgemeinverständlichen Sprache bringt der Kommunikationsfachmann Ehlers dem Leser offen und ungeschönt näher, worauf es ankommt, wenn man sich

in der digitalen Welt erfolgreich, effektiv und sicher bewegen möchte. Von den Vorzügen von Facebook und Google+, um Kundenbeziehungen zu pflegen, über die richtigen Inhalte des Profils bei Xing bis hin zu einem Ausblick auf die Zukunft nach dem Web 2.0, erhält der Leser Tipps und Tricks für die Umsetzung im eigenen Unternehmen an die Hand.



Erschienen im Books4success Verlag, 240 Seiten, 19,90 EUR.

# Inserentenverzeichnis

Inserent	Seite
BankM	3
BIO Deutschland	49
Corporate Finance Partners	U3
Corporate Startup Summit	79
dortmund-project	69
Ernst & Young	83
GreenTec Awards	37
High-Tech Gründerfonds	67
IBB Beteiligungsgesellschaft	7
innet Investorennetzwerk Tirol	65
Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie IZB	33
KFW	31
Lutz Abel	5
mic	59
MIG Fonds	U4
NRW.BANK	U2
Osborne Clarke	9
quirin bank	91
Rapid Venture Accounting	11
Seventure Partners	39
VC-BW Netzwerk für Beteiligungskapital	17
Weitnauer	47

# Impressum

 14. Jahrgang 2013, Sonderausgabe „Tech Guide 2013“

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 (Chefredakteurin),  
Mathias Renz (Verlagsleitung),  
Benjamin Heimlich

#### Mitarbeit an dieser Ausgabe:

Martin Bellof, Annamaria Delfin, Clara Diesel, Dr.-Ing.  
Jens Fahrenberg, Olivia Fedunik, Bernd Frank,  
Nicolas Gabrysch, Holger Garbs, Dr. Robert  
Harrison, Norbert Hofmann, Torsten Holler, Dr.  
Gregor Kampwerth, Marc Kley, Andrea Kohlbauer-  
Hug, Gereon Kudella, Jens Link, Dr. Hanns-Günther  
Mayer, Dr. Benjamin Monheim, Sven Müller, Stefan  
Ostheim, Christine Schaller, Tobias Schrödel, Dr.  
Martin Steinbach, Harald Summa, Paul-Alexander  
Wacker, Tobias Wagner, Verena Wenzelis, Dr. Jörg  
Zeuner

#### Lektorat:

Sabine Klug, Magdalena Lammel

#### Gestaltung:

Holger Aderhold, Michael Cluse, Andreas Pottthoff

#### Bilder:

Fotolia, Panthermedia, Photodisc, Pixelio

#### Titelbild:

© Panthermedia/Andrea Danti

#### Anzeigen:

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

#### Anzeigen:

Denise Hoser  
Tel.: 089-2000339-30, Fax: 089-2000339-39  
Claudia Kerszt  
Tel.: 089-2000339-52, Fax: 089-2000339-39

#### Erscheinungstermine 2013:

31.01. (2/13), 28.02. (3/13), 28.03. (4/13), 26.04.  
(5/13), 31.05. (6/13), 28.06. (7-8/13), 30.08. (9/13),  
27.09. (10/13), 31.10. (11/13), 6.12. (12/13)

#### Sonderausgaben:

13.07. (Tech-Guide 2013), 12.10. (Start-up 2014)

#### Preise:

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

#### Abonnementverwaltung:

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

**VentureCapital**  
Magazin

#### Druck:

Kastner & Callwey Medien GmbH, Forstinning

#### Haftung und Hinweise:

Artikel, Empfehlungen und Tabellen liegen Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit der Angaben kann allerdings nicht übernommen werden. Bei allen eingesandten Beiträgen behält sich die Redaktion Kürzungen oder Nichtabdruck vor.

#### Nachdruck:

© 2013 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, insbesondere 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.  
ISSN 1611-1710, ZKZ 53974  
ISBN 978-3-943021-40-0



# CORPORATE FINANCE PARTNERS

## 15 YEARS OF GLOBAL TECHNOLOGY INVESTMENT BANKING MADE IN GERMANY

### PROFESSIONAL CORPORATE FINANCE ADVISORY FROM A-Z AROUND THE GLOBE



**albumprinter**

Trade Sale to

**Vistaprint**

Adviser to Albumprinter Selbst B.V. and its Shareholders

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
October 2011

**brandsfriends**  
Marken zum Teambeschäftigen

Trade Sale  
EUR 150,000,000 to

**ebay**

Adviser to Founders and Minority Shareholders of Brands Friends GmbH

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
December 2010

**cerbomed**  
smart | neuro | therapy

Investment of up to  
EUR 5,500,000

**Cyberonics**  
other investors included

MIC KFW REFIT

Adviser to Cerbomed GmbH

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
Cyberonics AG  
September 2012

**DailyDeal**

Trade Sale to

**Google**

Adviser to the Shareholders of DailyDeal GmbH

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
September 2012

**ensogo**  
Let's save together

Trade Sale to

**livingsocial**

Adviser to Ensogo Inc. and its Shareholders

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
June 2012



**ForSale.com**

Acquisition of

**zingy**  
ZING UP YOUR PHONE

Adviser to ForSale.com

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
June 2014

**guenstiger.de**

Trade Sale to

**X Nextag**

Adviser to Nextag, Inc.

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
June 2012

**hotel.de**

Sale of 61.59% to

**HRS**

Adviser to the Shareholders of hotel.de AG

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
October 2011

**intelliAd**

Trade Sale to

**Deutsche Post**

Adviser to the Shareholders of intelliAd Media GmbH

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
June 2012

**Jamba!**

Trade Sale  
USD 275,000,000 to

**VeriSign**  
The Value of Trust™

Adviser to Jamba! AG

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
June 2014



**kauf-DA**

Trade Sale of 74.9% to

**axel springer**

Adviser to kauf-DA and its Shareholders

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
March 2011

**lieferando.de**

Capital Increase by

**MACQUARIE**

Adviser to yk. yourdelivery GmbH

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
June 2012

**mysportgroup**

Capital Increase led by

**CEPIO PARTNER VANT CAPITAL**

Exclusive Adviser to Privatepartale GmbH

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
July 2012

**nikoma**

Trade Sale  
EUR 265,000,000 to

**TISCALI**

Exclusive Adviser to the Founder and Majority Shareholder of nikoma

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
February 2010

**OfferMobi**  
Mobile Performance Network

Trade Sale to

**MOKO SOCIAL MEDIA**

Adviser to OfferMobi

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
November 2012



**prima.com**

Restructuring  
EUR 884,000,000

**Multikabel**  
Sale to  
**WARBURG PINCUS**  
EUR 350,000,000

**ING**  
Senior Facility Agreement  
EUR 300,000,000

**OchZif**  
Milestone Capital Financing  
EUR 60,000,000

Adviser to Primacom AG

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
December 2010

**\*QYPE**  
ENTDECKEN. EMPFIEHLEN.

Trade Sale  
USD 50,000,000 to

**yelp**

Adviser to the Shareholders of Qype GmbH

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
October 2012

**redcoon**  
www.redcoon.de

Trade Sale to

**MEDIA-SATURN**

Adviser to redcoon GmbH and its Shareholders

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
March 2011

**SYSGO**  
EMBEDDING INNOVATIONS

Trade Sale to

**THALES**

Exclusive Adviser to SYSGO AG and its Shareholders

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
November 2011

**TRADEMOB**

Capital Increase  
USD 15,000,000 led by

**Kennet**

Exclusive Adviser to Trademob GmbH

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
November 2012



**visionapp**  
The Cloud in your Hands

Trade Sale to

**ASG**  
Software Solutions

Adviser to visionapp AG and its Shareholders

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
April 2011

**WebMedia GmbH**  
Die Internet Company

Sale of

**+AddCom**  
Das faire Internet Provider.

to

**TISCALI**

Adviser to WebMedia GmbH and the Silver Group

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
December 2010

**XING**

Sale of 25.1%  
EUR 45,000,000 to

**burdadigital**  
a hubert burda media company

Adviser to Cloo Capital GmbH

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
November 2010

This could be  
**YOUR DEAL**

Exclusive Corporate Finance Adviser

CORPORATE FINANCE PARTNERS

**zanox**  
we grow partners

Trade Sale  
EUR 214,900,000 + earn-out payment to a consortium of

**axel springer | PUBLICGROUP**

Adviser to the Shareholders of zanox.de AG

CORPORATE FINANCE PARTNERS  
July 2011



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

Global Headquarters:

Corporate Finance Partners | Kennedyallee 70a | 60596 Frankfurt | Germany | Phone: +49 (69) 90 74 76 10 | Fax: +49 (69) 90 74 76 70 | www.cfpartners.com

# WELTPREMIERE EINER BAHNBRECHENDEN TECHNOLOGIE

**CyberBlue von STULZ GmbH** – das weltweit erste Präzisionsklimagerät mit purem Wasser als Kältemittel basierend auf ct-turbo-Technologie von der Efficient Energy GmbH

- ✓ weltweit niedrigster, bislang unerreichter TEWI-Wert
- ✓ höchste EC-Motoreffizienz
- ✓ nachhaltig und hocheffizient

**Efficient Energy GmbH** – ein Beteiligungsunternehmen der MIG Fonds.



efficient energy gmbh

► [www.efficient-energy.de](http://www.efficient-energy.de) ◀

Ein Vorserienmodell von CyberBlue mit drei Turboverdichtern (ct-turbo-Technologie von der Efficient Energy GmbH).

## Wir finanzieren Spitzentechnologien!

Innovative Unternehmen aus Deutschland und Österreich 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 Deutschland und Österreich 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](http://WWW.MIG-FONDS.DE)