

VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Sonderausgabe



Standorte & Regionen 2015 Technologiecluster, Hotspots & Co.

powered by

KFW

NRW.BANK

ZecheNeuland

High-Tech Gründerfonds

LB&BW Venture
LBBW Venture Capital GmbH

VC-BW
Netzwerk für Beteiligungskapital

„Neue Innenansichten“



**iThera Medical GmbH
München**

Branche
**Biomedizinische
Bildgebungstechnologie**

Gründung
2010

Mitarbeiter 2015
20 Mitarbeiter

Engagement der BayBG
2011 / Direktbeteiligung

Weiterer Investor
Family Office

Venture Capital der BayBG. Als Ausgründung aus dem Helmholtz Zentrum München produziert iThera ein einzigartiges, multispektrales optoakustisches Bildgebungsverfahren (MSOT). Das Verfahren ist nicht-invasiv und ermöglicht bereits in einem sehr frühen Stadium des Krankheitsverlaufs eine exakte Diagnostik, zum Beispiel bei Gefäß- oder Tumorerkrankungen. Für ihre zukunftsweisende Technik wurde iThera 2014 mit dem renommierten Deutschen Innovationspreis ausgezeichnet.

Das Unternehmen ist eines von 30 bayerischen Technologieunternehmen des Bereichs „Venture Capital“ der BayBG. Im ersten Schritt investieren wir in Startups bis 1,5 Mio. € und in der Later Stage Phase bis 7 Mio. € pro Unternehmen. Vertrauen Sie bei der Finanzierung Ihres Unternehmens auf unsere Erfahrung. Sprechen Sie uns mit Ihren Beteiligungsprojekten an.

www.baybg.de • marcus.gulder@baybg.de • 089 12 22 80-334

BayBG

Bayerische
Beteiligungsgesellschaft mbH

Ebenfalls erfolgreich mit Venture Capital der BayBG (Auswahl):



Historische Chance?

Liebe Leserinnen und Leser,

man mag ja von Oliver Samwer, Mitgründer und Gesicht von Rocket Internet, halten was man möchte, aber er stellte auf der Idealab!-Konferenz eine nicht unbeachtete Frage: „Warum haben wir in Deutschland so wenige Entrepreneur(e)“? Sicherlich, Samwer ist nicht der Erste, der diese Frage stellt, doch er ergänzte sie um den Halbsatz: „... obwohl wir jedes Jahr tausende Absolventen eines Business Administration-Studiums haben.“ Die interessante Frage dahinter ist: Wie soll in Deutschland ein neuer Gründergeist Einzug halten, wenn schon diejenigen, die sich mehrere Jahre im Studium mit Unternehmertum beschäftigen, am Ende größtenteils lieber in der Unternehmensberatung oder im Investmentbanking tätig sind?

Blickt man auf die Zahlen des aktuellen KfW-Gründungsmonitors, so könnte man den Eindruck gewinnen, die Frage sei überflüssig, schließlich nahm die Zahl der Gründungen 2014 zum wiederholten Male zu: Mit einem Plus von 47.000 standen für das vergangene Jahr 915.000 Gründungen zu Buche. Dieser Anstieg kam laut KfW vor allem durch die Zunahme bei den Vollerwerbsgründern zustande, deren Zahl sich um 87.000 erhöhte. Doch vergleicht man die Gründungsneigung hierzulande mit anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften, wird klar, wieso sich Politiker jeglicher Couleur und Unternehmerpersönlichkeiten wie Oliver Samwer so vehement für eine neue Gründerzeit aussprechen: Laut dem Global Entrepreneurship Monitor liegt Deutschland hier auf Platz 27, dahinter rangieren nur mehr Italien und Japan. Nun aber reflexartig von der Politik bessere Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen zu fordern, wäre etwas kurz gesprungen. Denn blickt man in die verschiedenen Regionen Deutschlands, so stellt man fest, dass die öffentliche Hand sich vielerorts intensiv um Start-ups bemüht – sei es durch Zugang zu Kapital, zu Infrastruktur oder durch die Schaffung von Clustern.



Benjamin Heimlich, Redaktionsleiter

Welche Früchte diese Bemühungen inzwischen tragen, lässt sich an den jeweiligen Standorten sehr gut ablesen. So feiert beispielsweise das IZB in Martinsried bei München in diesem Jahr sein 20-jähriges Bestehen und hat Erfolgsgeschichten wie die im TecDAX notierte Morphosys AG oder Supremol, die Anfang 2015 für 200 Mio. EUR vom Pharmakonzern Baxter übernommen wurden, hervorgebracht. Auch Berlin, seit einiger Zeit immerhin der Hotspot für Gründungen in der Digitalbranche, hätte sich sicherlich etwas schwerer getan, diesen Status zu erreichen, wären über die öffentliche IBB Beteiligungsgesellschaft nicht mehr als 128 Mio. EUR in Start-ups aus der Hauptstadt investiert worden. Und so findet sich in fast jeder Region mindestens ein Beispiel für eine Cluster-Bildung – sei es Games in Hamburg, Regenerative Energien in Schleswig-Holstein, Life Sciences in NRW, Software in Karlsruhe oder Fintech in Frankfurt.

Die Strukturen sind also geschaffen, um mehr Entrepreneur(e) in Deutschland hervorzubringen. Die Herausforderung ist es jetzt, ein breites Verständnis dafür zu schaffen, welche Chancen in der zunehmenden Digitalisierung sämtlicher Lebensbereiche liegen. Oder wie Oliver Samwer es ausdrückte: „Die einzige Zeit, in der es in Deutschland ähnlich lukrativ war, ein Unternehmen zu gründen, wie heute, war nach dem Zweiten Weltkrieg.“

Eine spannende Lektüre wünscht

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

heiden Associates
assessment · search · coaching · consulting
berlin · dortmund · stuttgart · wiesbaden

Für unseren Mandanten „KfW Bankengruppe“ suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n):

Geschäftsführer(in)

für eine Venture Capital Gesellschaft für die Finanzierung von innovativen Start-Up-Unternehmen.

Unternehmen:

Die KfW Bankengruppe und das Bundeswirtschaftsministerium werden zur Beteiligung an Start-Up-Unternehmen einen Fonds mit 225 Mio. EUR auflegen, der von einer neu zu gründenden Venture Capital Beteiligungsgesellschaft aktiv betreut werden soll. Die Gesellschaft wird Anfang des 4. Quartals 2015 gegründet und ihren Sitz in Bonn haben.

Ihre Aufgaben:

- Aufbau der Beteiligungsgesellschaft inkl. aller Prozesse und Ressourcen
- Führung der Gesellschaft gemeinsam mit einem weiteren Geschäftsführer
- Aktive Vermarktung der Fondsstrategie im Start-Up und Venture Capital Umfeld
- Breitbandiges Deal-Sourcing nach marktkonformen Kriterien
- Professionelles Beteiligungsmanagement inkl. Controlling und Reporting

Ihre Bewerbung:

Für erste Informationen steht Ihnen Dr. Thomas K. Heiden, Leiter unseres Berliner Büros, unter 030 234 60 444 zur Verfügung. Diskretion und die Einhaltung von Sperrvermerken bilden eine Grundlage unserer professionellen Vorgehensweise.

Bitte bewerben Sie sich **ausschließlich online** über unser Jobportal auf <https://heiden-associates.com/>.

heiden associates
Büro Berlin
Südenstraße 4
12169 Berlin

T 030 36 46 70 34
F 030 36 46 70 35
E Berlin@heiden-associates.com
I <https://heiden-associates.com/>

Inhalt

- 3 Editorial
Historische Chance?
-

Standort im Überblick

- 6 Gründungsstandort Deutschland
Scheitern ist kein Tabu mehr
- 10 NUI-Regionenranking
Wissen, wie attraktiv die eigene Region ist
Dr. Rosemarie Kay, Institut für Mittelstandsforschung
- 12 Interview mit Dr. Alexander von Frankenberg,
High-Tech Gründerfonds
„Die Aussage, es gäbe weniger Gründungen,
trifft für den Tech-Bereich nicht zu“
- 14 Deutsche Jungunternehmen und
die Herausforderung „Mitarbeiter“
Start-ups sollten ihre Personalsuche
professioneller gestalten
Thomas Kieper, PwC
- 16 Interview mit Frank Thelen, e42 Ventures
„In Berlin ist das gesamte Ökosystem versammelt“
-

Norden

- 20 Überblick über Schleswig-Holstein, Niedersachsen,
Mecklenburg-Vorpommern und Hamburg
Initiativen auf vielen Ebenen
- 22 Interview mit Iskender Dirik, Bauer Ventures Partners
„Hamburg ist und bleibt einer der wichtigsten
digitalen Standorte“
- 24 Gründermetropole an der Elbe
Hamburg zwischen Tradition und Moderne
May-Lena Signus, nextMedia.StartHub
- 26 Interview mit Dr. Adolf Kopp, hannoverimpuls,
und Sven Klose, Investimpuls
„Wir sind niedersachsenweit ein Best Practice“
- 28 **Case Study** | StyleRemains GmbH:
Marktplatz für gebrauchte Designer-Stücke
Auch bei Second Hand auf der sicheren Seite
-

Folgen Sie uns auch auf
Facebook (facebook.com/
VentureCapitalMagazin) und
Twitter (twitter.com/vc_magazin)!



Osten

- 32 Überblick über Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-
Anhalt und Thüringen
Gründungsgeschehen in Ostdeutschland
- 34 Interview mit Oliver Borrmann, bmp
Beteiligungsmanagement
„Das Thema Venture Capital ist wieder deutlich
positiver besetzt“
- 36 Interview mit Dr. Ulf-Marten Schmieder, TGZ Halle
„Wer sein möchte, wo sich etwas bewegt,
ist hier richtig“
- 38 **Case Study** | siOptica GmbH:
Sichtschutzfilter für Geldautomaten
Schutz vor neugierigen Blicken
-

Süden

- 42 Überblick über Bayern und Baden-Württemberg
Süddeutschland als Türöffner zur Industrie
- 44 Interview mit Dr. Peter-Hanns Zobel, Innovations- und
Gründerzentrum Martinsried und Weihenstephan
„Man braucht exzellente Wissenschaft in
unmittelbarer Umgebung“
- 46 Interview mit Nils Schmid, Ministerium für Finanzen
und Wirtschaft Baden-Württemberg
„In Baden-Württemberg scheitern weniger
Gründungen als woanders“
- 48 **Case Study** | Ipo.Plan GmbH:
Den Ladungsträgern Beine machen
Die Planungswelt revolutionieren
- 50 **Case Study** | Holidu GmbH:
Meta-Suchmaschine für Ferienwohnungen
Eine Suche, viele Angebote
-

Westen

- 54 Überblick über Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz,
Hessen und Saarland
Gute Infrastruktur trifft wachsende Gründungskultur
- 56 Biotechnologie in Nordrhein-Westfalen
Tradition trifft Moderne
- 58 Ein Plädoyer für Nordrhein-Westfalen
NRW – Start-up-Standort im Aufbruch
Dr. Sven Greulich, Orrick, Herrington & Sutcliffe



- 60 Strukturwandel im Ruhrgebiet
Herausforderung angenommen, Erfolge sichtbar
- 62 Inkubator im Portrait
ZecheNeuland: Diese Zeche fördert Start-ups
- 64 **Case Study** | Psyware GmbH: Die Decodierung der Sprache
Wenn der Computer weiß, wie wir uns fühlen

Österreich

- 68 Gründungsstandort Österreich
Aufbruchsstimmung in der Alpenrepublik
- 70 **Case Study** | Imprint Analytics GmbH:
Vielfältige Einsatzmöglichkeiten der Isotopenanalyse
Der Herkunft auf der Spur

Schweiz

- 74 Gründungsstandort Schweiz
„Wer hat's erfunden?...“
- 76 **Case Study** | GetYourGuide GmbH: Von Zürich über Berlin in die Welt
Urlaubsaktivitäten: Wachstumskurs bei Online-Buchungen

Service

- 78 Events | Lesetipp
- 80 Partner der Ausgabe im Portrait



LUTZ | ABEL

Ihre Rechtsanwälte
für Venture Capital
und M&A.

Gründungsstandort Deutschland

Scheitern ist kein Tabu mehr

Deutschland als Gründungsstandort ist zwar nicht Weltmeister, aber auch nicht vom Abstieg bedroht. Mit den USA und Israel kann „Good old Germany“ nicht mithalten, dort gehört das Gründen von Unternehmen zum Alltag, fast wie Essen und Trinken. Doch Deutschland muss sich nicht verstecken. „Betrachtet man den Indikator Venture Capital, dann hat Deutschland innerhalb von Europa Großbritannien gerade überholt“, sagt Sascha Schubert, stellvertretender Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Deutsche Startups (BVDS). Neben der Gründer-Hauptstadt Berlin, in der fast 3.000 digitale Jungfirmen von bundesweit schätzungsweise 6.000 zu Hause sind – jeder zweite dortige Start-up-Gründer ist Wiederholungstäter –, spielen München und Hamburg die wichtigsten Rollen.

A propos Wiederholung, geändert hat sich in den vergangenen Jahren in Deutschland die Einstellung zu gescheiterten Gründern. „In der Szene ist es kein Tabu mehr, hier zählt die Erfahrung und die Frage, was du gelernt hast“, so Schubert. Der BVDS hat festgestellt, dass nur 30 bis 50% der Start-ups hierzulande dauerhaft bestehen. Das liege bei High-

tech-Gründungen beispielsweise im Bereich Cleantech, Biotech und Energie an den benötigten hohen Summen für Forschung und Entwicklung, „die aufgrund des fehlenden Venture Capitals nur schwer zu bekommen sind“. Leichter haben es da Gründer in freiberuflichen Branchen, also etwa Unternehmensberatung, Coaching, Softwareengineering oder Ingenieurdienstleistungen. Weltweit relativ gut im Rennen liegen deutsche Start-ups laut BVDS in den Bereichen E-Commerce und Software as a Service.

Entwicklung der Gründungen in Deutschland (in Tausend)

Jahr	Insgesamt	Vollerwerb	Nebenerwerb
2000	1.290	596	695
2001	1.548	616	932
2002	1.461	669	791
2003	1.496	655	841
2004	1.357	651	706
2005	1.286	608	678
2006	1.088	446	643
2007	859	315	544
2008	795	330	465
2009	871	398	474
2010	941	401	540
2011	835	381	454
2012	775	315	460
2013	868	306	562
2014	915	393	522

Quelle: KfW-Gründungsmonitor, Erhebungen 2000–2014

Handlungsbedarf bei Anschlussfinanzierungen in Frühphasen

Dass in Deutschland im Vergleich mit anderen wissensintensiven Volkswirtschaften die Gründerquote aktuell relativ niedrig ist, hat vor allem einen Grund. Dr. Jörg Zeuner, Chefvolkswirt der KfW Bankengruppe: „Das hängt auch mit den derzeit sehr guten Arbeitsmarktbedingungen zusammen.“ Wer in Lohn und Brot steht, denkt weniger intensiv darüber nach, sich als Selbstständiger zu versuchen, als jemand, der auf der Straße steht. Diese Einschätzung bestätigen Existenzgründungsberater bei den Handwerks- und Industrie- und Handelskammern. Auffällig ist der steigende Anteil von Frauen, die eine geschäftliche Unternehmung gründen. Und der Anteil der Akademiker steigt: Der Deutsche Startup Monitor (DSM), der Gründer befragt, die mit Technologie und ihrem Geschäftsmodell hoch innovativ und wachstumsstark sind, hat einen Anteil von 81% ermittelt. Das Durchschnittsalter eines Start-up-Gründers beträgt demnach 34,9 Jahre.



Foto: © Fotolia/VFD



Sicherheitsdenken als Hemmschuh

Jörg Zeuner verweist darauf, dass von verschiedenen Experten als Stärken des Standorts Deutschland im internationalen Vergleich „die Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten, die physische Infrastruktur und die rechtlichen Bedingungen“ genannt werden: „Dennoch gibt es hier noch Handlungsbedarf. Denn speziell bei Anschlussfinanzierungen in der frühen Wachstumsphase von Start-ups wird Kapital benötigt.“ Das bestätigt der DSM: 38% der 2014 befragten Start-up-Gründer stuften den schwierigen Zugang zu Venture Capital als „schweres“ oder „äußerst schweres“ Hemmnis ein. Eine Stimme dazu: Friedrich Neuman, der in den vergangenen zehn Jahren fünf Start-ups in Eigenregie auf die Welt gebracht und über seinen Company Builder Makers acht weitere Gründungen mit zusammen rund 500.000 EUR finanziert hat, sieht vor allem bei Finanzierungen im siebenstelligen Bereich Deutschland als Entwicklungsland: „500.000 EUR oder auch



Friedrich Neuman,
Makers

1 Mio. EUR kann sich ein gutes Gründer-team mit einer exzellenten Geschäftsidee relativ leicht besorgen, darüber wird die Luft aber dünn.“ Das sei in den USA beispielsweise deutlich leichter. Die Zurückhaltung deutscher Kapitalgeber liegt, da sind sich viele Kenner der Gründerszene einig, auch an der Sicherheitsmentalität, die hierzulande herrscht. Die Tatsache, dass Gründer eben „weniger Sicherheiten und Historie bieten als etablierte Unternehmen“, wie Zeuner sagt, hemmt vielerorts das Wachstum. Ein Beispiel: Vor zwei Jahren starteten vier Hamburger, Simon Brunke, Tim Bütdecke, Dr. Björn Maronde und Julian Oertzen, alle zwischen 30 und 38 Jahre alt, die Plattform exporo.de für Immobilien-Crowdfinanzierungen. Mit Erfolg: 8,5 Mio. EUR für sieben Projekte hat das Entrepreneur-Quartett bisher eingesammelt. Gut 600.000 EUR haben die vier aus eigener Tasche in ihr Jungunternehmen gesteckt. Jetzt soll der nächste Schritt erfolgen: Exporo sucht einen Investor, der sich mit mindestens



Dr. Jörg Zeuner,
KfW Bankengruppe



Foto: © Fotolia/Olivier Le Moal

1 Mio. EUR beteiligt, die Bewertungen mehrerer Venture Capital-Geber für Exporo liegen zwischen 8 Mio. EUR und 12 Mio. EUR. „Wir wollen unser Kind nicht aus der Hand geben, aber schneller wachsen und auch ausländische Immobilienprojekte anfassen“, sagt Julian Oertzen. Beteiligungskapital: ja, Unabhängigkeit im operativen Geschäft: auch ja. Strategische Unterstützung: ebenfalls ja. Oertzen: „In unserem jungen Segment brauchen wir Power, um unsere Position als Nummer eins ausbauen zu können.“



Julian Oertzen,
exporo.de

keiten als in Deutschland gibt.“ Im angelsächsischen Raum gebe es auch bei Tickets ab 1 Mio. EUR noch viele potenzielle Partner: „Das Angebot dort ist um den Faktor zehn größer als in Deutschland.“ Der Geschäftsführer von Monoqi (120 Mitarbeiter, erwarteter Umsatz 2015: 30 Mio. EUR) hat von der hiesigen Gründerszene einen positiven Eindruck: „Sie hat sich in den letzten Jahren gut entwickelt, ist gerade in Berlin internationaler geworden.“ Was Schlegel moniert: „Viele deutsche Gründer verkaufen zu früh. Statt wie Jungunternehmer in anderen Ländern zu versuchen, weltumspannende Unternehmen aufzubauen, sind sie an schnellen Exits interessiert.“ Laut Schlegel soll Monoqi in den nächsten Jahren nicht verkauft werden, sondern „ein globaler Player für handverlesenes Design“ werden.

Gründung in Deutschland, Kapital von außerhalb

Wie man dieses Problem umgeht, zeigt der Fall des Berliner Design-Onlineshops Monoqi, der über 20 Gesellschafter hat. Nach der Gründung 2011 durch Simon Fabich und Felix Schlegel stieg zunächst ein halbes Dutzend Business Angels bei dem Start-up ein, darunter Christophe Maire, der heute über Atlantic Inter-



Felix Schlegel,
Monoqi

net noch 14% hält. Es folgten Hasso Plattner Ventures und der US-Verlag Condé Nast (Herausgeber der Zeitschriften „Vogue“ und „Glamour“), dem mittlerweile 34% der Firmenanteile gehören. „Wir sind finanziell so breit aufgestellt, dass wir kein Problem haben, auch an größere Summen zu kommen“, erläutert Schlegel. Er sei deswegen allerdings öfter in Großbritannien und den USA unterwegs, „weil es dort bei großen Summen weniger Finanzierungsschwierig-

Starke Förderinfrastruktur – viel Paperwork

Jörg Zeuner bewertet die Förderinfrastruktur zwischen Nordsee und Alpen als „sehr gut ausgeprägt“. Der KfW-Chefvolkswirt: „Wünschenswert wäre aber eine verstärkte Förderung technologisch innovativer Gründer begleitet von einer Stärkung des deutschen Innovationssystems.“ Das unterschreibt Serien-Gründer Neuman: „Die Unterstützung im Vorfeld einer Gründung müsste besser sein. Da wird so viel Paperwork erwartet, dass gerade technologieorientierte Gründer kaum noch zum Arbeiten kommen.“ Okay, in Ländern Südamerikas seien die administrativen Hindernisse noch zahlreicher, räumt der Deutsch-Brasilianer ein, „aber in Großbritannien, Schweden und Frankreich beispielsweise haben es Gründer deutlich leichter“. Das gelte insbesondere, so betont Sascha Schubert, für die Regulierung, „etwa im Bereich Datenschutz“. Der Vorstand des BDS: „Dass in den Behörden oftmals kein Englisch gesprochen wird, ist ebenfalls ein

Problem für die hiesige Start-up-Szene.“ Beklagt wird von Entrepreneuren in Deutschland zudem „die unzureichende Vorbereitung aufs Unternehmertum im deutschen Bildungssystem“, so Jörg Zeuner von der KfW. Der DSM bestätigt das: Demnach bewertet jeder zweite Start-up-Gründer das deutsche Schulsystem im Hinblick auf die Förderung und Vermittlung von unternehmerischem Denken und Handeln als „ungenügend“ – Note 6.

Positives Chancen-Risiko-Verhältnis

Fragt man Investor Neuman, worauf er bei seinen Engagements achtet, sagt er: „Erfahrung der Gründer, Marktpotenzial der Geschäftsidee sowie ein skalierbares Modell, das auch in anderen Ländern funktioniert.“ Er selbst spricht gerade mit potenziellen Kapitalgebern, die sich an Makers beteiligen wollen – Family Offices und wohlhabende Mittelständler, „die in zukunftssträchtige Digital-Unternehmen investieren wollen“. Neuman nennt als Beispiel Run a Shop, einen Betreiber von Produktsuchmaschinen in 21 Ländern, der 2014 als schnellstwachsendes deutsches Start-up ausgezeichnet wurde. Bisherige Finanzierung: Eigenkapital

und Bootstrapping. 2012 haben Daniel Barke und Marlon Litz-Rosenzweig das Portal Mylittlejob gegründet, über das Studentenjobs wie Übersetzungen oder Recherchen per Algorithmus vermittelt werden. „Fördergelder zu beantragen hat sich als sehr kompliziert herausgestellt“, klagt Barke. Stattdessen habe man drei Business Angels ins Boot geholt. 70.000 Studierende sind mittlerweile bei den Hanseaten registriert, 2.000 Unternehmen haben Mylittlejob schon genutzt. Ende 2014 war das Start-up, das inzwischen in sieben Ländern vertreten ist, erstmals cashflowpositiv. Seit Kurzem steht das Entrepreneur-Duo mit Venture Capital-Gebern im Gespräch. „Für uns kommt nur Smart Money, also Kapital plus Strategie-Unterstützung, infrage“, sagt Barke selbstbewusst. „Das Chancen-Risiko-Verhältnis für Gründer ist in Deutschland positiv“, resümiert Barke. „Ich glaube nicht, dass wir in einem anderen europäischen Land so schnell so groß geworden wären.“

Sigmundt von Heydekampf
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

Mecklenburg
Vorpommern 
MV tut gut.

Vorpommern 

Daten, Dienste & Kreativität auf Deutschlands Sonnendeck

Informations- und Kommunikationswirtschaft

- ✓ Kreative IT- und IuK-Netzwerke
- ✓ Leistungsfähige Telekommunikationsinfrastruktur
- ✓ Qualifizierte Fachkräfte aus den Hochschulen und in Forschungseinrichtungen
- ✓ Attraktive Förderkulisse für Investitionen
- ✓ Lebensqualität eines beliebten Urlaubslandes



NUI-Regionenranking

Wissen, wie attraktiv die eigene Region ist

Nicht in Berlin, nicht in München, nicht in Hamburg – in Offenbach ist es besonders attraktiv, ein Gewerbe zu eröffnen. Das geht aus dem aktuellen NUI-Regionenranking des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn hervor. Dafür wurde die gewerbliche Gründungsneigung in den 402 Kreisen und kreisfreien Städten Deutschlands untersucht. Bereits seit einigen Jahren behauptet die hessische Stadt den ersten Platz – weit vor dem Landkreis München und vor Wiesbaden. Angesichts dessen, dass Berlin in den vergangenen Jahren als die Gründungsmetropole gilt, scheint dieses Ergebnis zu erstaunen. Tatsächlich ist die Bundeshauptstadt aber nur bei den freiberuflichen Gründungen Spitze, nicht jedoch bei den Existenzgründungen generell.



Foto: © Fotolia/storm

Dabei betrachtet das Ranking nicht allein die Anzahl der gewerblichen Existenzgründungen, sondern auch die der Betriebsgründungen, Übernahmen und Zuzüge von Gewerbebetrieben sowie die der Aufnahmen von gewerblichen Nebenerwerbstätigkeiten. Der Grund: Die Bewertung, wie positiv ein Umfeld für Gründer und Selbstständige in einer Region ist, hängt nicht allein von der Anzahl der Unternehmen ab, die neu gegründet worden sind. Es ist vielmehr auch interessant zu wissen, ob die vorhandenen Rahmenbedingungen so attraktiv sind, dass bereits bestehende Unternehmen Niederlassungen dort gründen oder dorthin umziehen möchten. All diese „neuen unternehmerischen Initiativen“ (NUI) werden seit 1998 vom IfM Bonn jährlich ins Verhältnis zur erwerbsfähigen Wohnbevölkerung der Region gestellt. Entsprechend der Höhe dieses NUI-Indikatorenwerts ergibt sich das NUI-Regionenranking. Die lange Zeitreihe ermöglicht es, Veränderungen im Zeitablauf zu betrachten. So hat das NUI-Regionenranking 2013 gezeigt, dass beispielsweise die Stadt Frankfurt a.M. im Vergleich zu 2012 deutlich verloren hat – sie rutschte vom zweiten Rang auf den zehnten ab.

Schlusslichter kommen vor allem aus Ostdeutschland

Die beiden Aufsteiger 2012 – die Stadt Koblenz und der hessische Landkreis Groß-Gerau – mussten 2013 die Top 20 des NUI-

Regionenrankings bereits wieder verlassen. Dafür schafften die Landkreise Pinneberg (Schleswig-Holstein) und Garmisch-Partenkirchen (Bayern) den Sprung in die Spitzengruppe. Dieser gehören aktuell insgesamt zehn Kreise und Städte aus Bayern, sechs aus Hessen, die Bundeshauptstadt Berlin, die nordrhein-westfälische Landeshauptstadt Düsseldorf, Baden-Baden (Baden-Württemberg) und ein Landkreis in Schleswig-Holstein an. Am Ende des NUI-Regionenrankings stehen zehn Kreise in Sachsen-Anhalt, sechs in Thüringen und drei in Brandenburg.

Fazit

Der Ergebnisvergleich mit 2012 verdeutlicht bereits eindrücklich den Sinn dieses Rankings: So ist es für die Entscheidungsträger und wirtschaftspolitischen Akteure nicht nur bundesweit, sondern auch gerade auf regionaler Ebene wichtig zu wissen, welchen Einfluss die allgemeinen Rahmenbedingungen auf die Gründungsbereitschaft ausüben, wie sich spezielle umfeldbezogene Bedingungen auswirken und inwieweit die Fördermaßnahmen Früchte tragen. Schließlich gelten junge Unternehmen als Hoffnungsträger für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region. Schließlich verbindet sich mit einer positiven Gründungsintensität die Erwartung, dass die lokale Wettbewerbsfähigkeit gestärkt wird. Und schließlich möchte man, dass sich die Arbeitsmarktsituation positiv entwickelt. ■

ERFOLGREICH GRÜNDEN

in der High-Tech-Region
Dresden



Wir bieten:

- 🌱 Beratung und Coaching zum Businessplan, Finanzierung und Unternehmensaufbau
- 🌱 Geschäftsräume, Labore, Werkstätten an 3 Standorten mit Nähe zu Forschung und Industrie
- 🌱 Enge Kontakte zu High-Tech Netzwerken (z.B. Silicon Saxony und biosaxony)
- 🌱 Management von nationalen/internationalen Technologietransferprojekten
- 🌱 Moderne Infrastruktur, Kurzzeitbüros, Besprechungs- und Konferenzräume



TechnologieZentrum Dresden

Ihr Ansprechpartner:

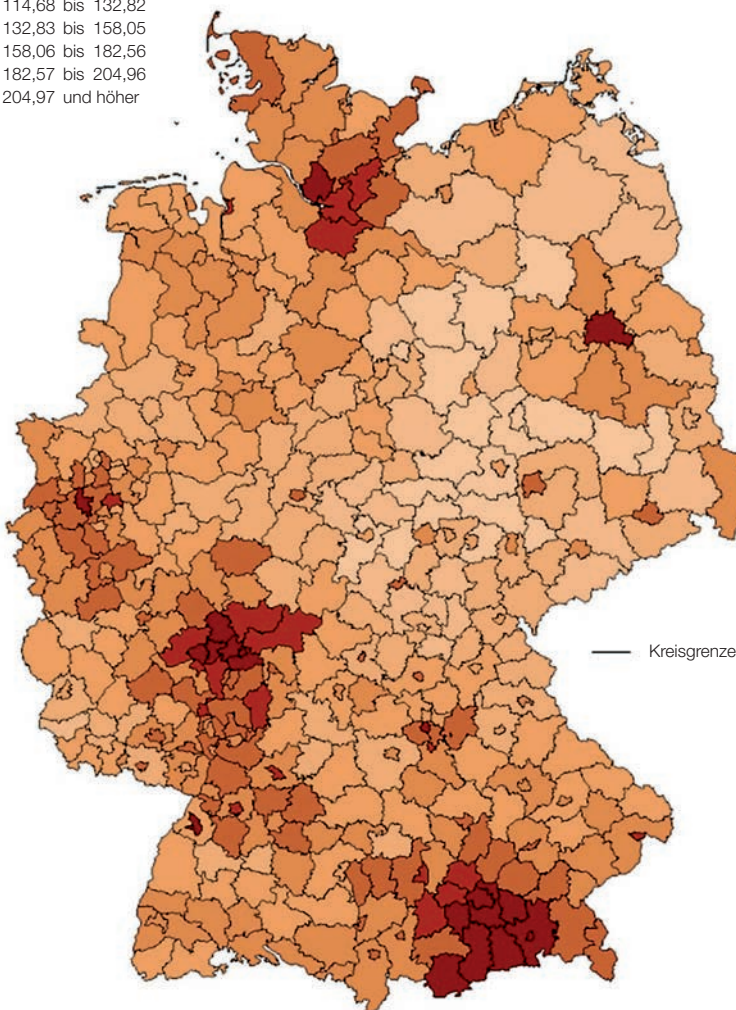
Dr. Bertram Dressel
Gostritzer Straße 61-63
D-01217 Dresden

Telefon: +49 351 8718665
E-Mail: kontakt@tzdresden.de
Internet: www.tzdresden.de



Räumliche Verteilung der neuen unternehmerischen Initiative (NUI)

🟡	bis 89,90
🟠	89,91 bis 98,67
🟡	98,68 bis 114,67
🟠	114,68 bis 132,82
🟡	132,83 bis 158,05
🟠	158,06 bis 182,56
🟡	182,57 bis 204,96
🟠	204,97 und höher



Quelle: Berechnungen der IfM Bonn

Dr. Rosemarie Kay

ist stellvertretende Geschäftsführerin des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn. Das NUI-Regionenranking ist auf der Website des Instituts für Mittelstandsforschung zu finden: www.ifm-bonn.org



Interview mit Dr. Alexander von Frankenberg, High-Tech Gründerfonds

„Die Aussage, es gäbe weniger Gründungen, trifft für den Tech-Bereich nicht zu“

Die deutsche Gründerlandschaft ist im Wandel. Berlin erzeugt seit einiger Zeit bereits große mediale Aufmerksamkeit für das Thema Start-ups. Mit dem Börsengang von Zalando, die dank aggressivem Marketing innerhalb von wenigen Jahren eine gestützte Markenbekanntheit von mehr als 90% erreicht haben, wurde die Frage nach der Finanzierung junger Wachstumsunternehmen einer breiten Öffentlichkeit vor Augen geführt. Und auch wenn ein dieses Thema noch nicht vor Glück schreien lässt, auch die deutsche Venture Capital-Szene hat sich in den letzten Jahren positiv verändert.

VC Magazin: Wie hat sich der Standort Deutschland in den letzten zehn Jahren, in denen der HTGF aktiv ist, gewandelt?

v. Frankenberg: Die deutsche Venture Capital-Szene hat sich in den vergangenen zehn Jahren stark verändert. Sie ist heute über alle Phasen hinweg deutlich vitaler. In der Seed-Phase beispielsweise ist eine Vielzahl neuer Business Angels in den Markt gekommen, dazu gibt es eine Reihe von Venture Capital-Fonds, die hier investieren. Im Bereich der ersten und zweiten Finanzierungsrunden sind insbesondere die ausländischen Wagniskapitalgesellschaften zu nennen, die verstärkt nach Deutschland kommen. Darüber hinaus wagen sich mehr und mehr Business Angels auch in diese Phase vor. Dazu sehen wir eine zunehmende Aktivität von Konzernen, die sich an Start-ups beteiligen – sei es über einen Corporate Venture Capital-Arm oder direkt aus der Bilanz. Ein wichtiger Treiber dieser vitalen Wagniskapitallandschaft sind die Erfolge bei den Exits, die man in den letzten Jahren sehen konnte. Der wichtigste ist sicherlich der Börsengang von Zalando.

VC Magazin: Welche Veränderung sehen Sie aufseiten der Gründer?

v. Frankenberg: Auch bei den Gründern lässt sich eine zunehmende Professionalisierung beobachten. Die Businesspläne sind heute deutlich besser ausgearbeitet als noch vor zehn Jahren. Außerdem ist die Zahl der Gründer deutlich gestiegen. Als Indikator dafür sehen wir unseren Dealflow, der sich seit 2006 ca. verfünffacht hat. Dazu kommt, dass sich erfreulicherweise auch die Zahl der Serial Entrepreneure deutlich erhöht hat.

VC Magazin: Daniel Gutenberg monierte auf der GrowthCon 2015, dass sich in Deutschland viele Gründer nach einem Exit aus der Rolle des Entrepreneurs zurückziehen und sich auf die des Business Angels konzentrieren würden. Dadurch ginge viel Wissen um den erfolgreichen Aufbau von Unternehmen verloren. Sehen Sie diese Gefahr auch?

v. Frankenberg: Man könnte dieser Aussage entgegenhalten, dass wenn ein Gründer sich als Business Angel engagiert, er sein Know-how nicht nur in ein Unternehmen einbringt, sondern in



Dr. Alexander von Frankenberg

ist Geschäftsführer der High-Tech Gründerfonds Management GmbH mit Sitz in Bonn.

zehn und dadurch das Wissen um den erfolgreichen Aufbau eines Start-ups sogar multipliziert. Sicherlich ist die Aussage korrekt, dass eine Reihe von Entrepreneuren Business Angels werden, aber es gibt auch viele, die nach einem Exit noch mehrere Male gründen.

VC Magazin: Laut dem KfW Gründungsmonitor war die Zahl der Vollzeitgründungen zuletzt rückläufig, die Teilzeitgründungen dagegen sind gestiegen. Welche Ursachen sehen Sie für diese Entwicklung?

v. Frankenberg: Die Zahlen muss man detailliert betrachten, da sie alle Gründungen in Deutschland berücksichtigen. Im Tech-Bereich ist diese Entwicklung unserer Auffassung nach nicht zu sehen. Auch hier kann ich nur wieder auf unseren Dealflow verweisen: 2006 lag er bei 80 pro Quartal, heute haben wir ca. 400 pro Quartal. Diese Entwicklung kann nur daran liegen,

dass es deutlich mehr Start-ups gibt. Daher sind auch die Aussagen in der Presse, es gäbe weniger Gründungen, für den Tech-Bereich nicht zutreffend.

VC Magazin: Wie nehmen international aktive Venture Capital-Gesellschaften die Bundesrepublik und ihre Gründer wahr?

v. Frankenberg: Die erfreuliche Nachricht ist, dass sie sie überhaupt wahrnehmen. Das war noch vor ein paar Jahren nicht der Fall. Deutschland wird heute als ein Markt gesehen, in dem viel passiert und in dem auch relevante und große Unternehmen entstehen können. Dazu kommt, dass Start-ups hierzulande nach wie vor attraktive Bewertungen haben verglichen mit Märkten wie beispielsweise den USA. Die ausländischen Investoren scannen heute sehr systematisch das Gründungsgeschehen in Deutschland. Außerdem hat sich Berlin als Start-up-Hotspot international zu einer Art Marke entwickelt.

VC Magazin: Vielfach ist aus der deutschen Gründer- und Venture Capital-Szene zu hören, die Rahmenbedingungen in Deutschland seien nicht ideal, um Unternehmen von internationaler Bedeutung aufzubauen. Wo sehen Sie noch Verbesserungsbedarf?

v. Frankenberg: Es gibt sicherlich noch einige Dinge zu verbessern. Allerdings muss man auch sagen, dass vieles hierzulande bereits richtig gut ist. Es gibt eine sehr große Förderlandschaft wie beispielsweise den Invest – Zuschuss für Wagniskapital des

BMWi auf nationaler Ebene, aber auch in den einzelnen Bundesländern gibt es eine Vielzahl von Programmen. Dazu kommen die Instrumente der EU, hier hat beispielweise eines unserer Portfoliounternehmen 1,6 Mio. EUR Förderkapital erhalten. Wie groß das Angebot an Programmen ist, zeigt sich schon allein daran, dass es den Berufsstand des Förderberaters gibt. Außerdem bietet Deutschland eine tolle Infrastruktur und einen sicheren Rechtsrahmen. Auf der anderen Seite ist beispielsweise der Aufwand bei der Platzierung eines Fonds für neue Venture Capital-Gesellschaften extrem hoch. Dieser und einige andere Punkte lassen noch Platz für Verbesserungen.

VC Magazin: Welche Entwicklung wird der Gründerstandort Deutschland in den nächsten Jahren nehmen?

v. Frankenberg: Wenn das Börsenklima hält, bin ich davon überzeugt, dass wir in Deutschland noch eine Reihe von IPOs aus dem Tech-Bereich sehen werden. Das wird dazu führen, dass viel Kapital zurück in den Start-up-Markt fließen wird. Außerdem erwarte ich, dass auch deutsche Konzerne verstärkt als Käufer von Jungunternehmen in Erscheinung treten.

VC Magazin: Herr Dr. von Frankenberg, vielen Dank für das Interview.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

ANZEIGE

cell therapies
diagnostics
drug screening & design
medical technologies & microelectronics
veterinary medicine
basic research
company presentations

1st | 2nd October 2015
BIO CITY LEIPZIG Germany

60 pitches

100 ideas

200 m² exhibition

1-on-1 partnering

**PARTNERING CONFERENCE
FOR TECHNOLOGY TRANSFER
IN LIFE SCIENCES**

organised and hosted by
biosaxony

www.bionection.de

Deutsche Jungunternehmen und die Herausforderung „Mitarbeiter“

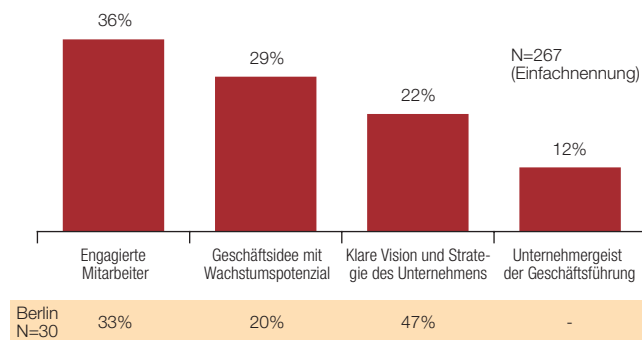
Start-ups sollten ihre Personalsuche professioneller gestalten

Firmengründer bekommen den Fachkräftemangel besonders stark zu spüren. Allerdings verlassen sie sich bei der Suche nach Mitarbeitern zu häufig auf das Bauchgefühl. Sie brauchen professionelle Strukturen, um passende Kandidaten zu finden. Start-ups in Berlin sind da häufig schon weiter.

S start-ups stehen für neue Ideen und innovative Geschäftsmodelle. Doch ohne engagierte und gut ausgebildete Mitarbeiter lassen sich ambitionierte Ziele nicht umsetzen. Fachkräfte sind der Schlüssel zum Erfolg – und sie sind immer schwerer zu bekommen. Nicht umsonst stufen Start-ups die Suche nach engagierten Mitarbeitern mit 36% als den wichtigsten Erfolgsfaktor ein, wie unsere aktuelle Befragung unter 267 Unternehmensgründern zeigt. Nach Einschätzung der Firmengründer ist dieses Thema noch wichtiger als eine Geschäftsidee mit Erfolgspotenzial oder eine klare Vision und Strategie. In Berlin stellt sich die Lage allerdings ein wenig anders dar: Dort sehen nur 30% der Unternehmen engagierte Mitarbeiter als den wichtigsten Erfolgsfaktor an. Für sie steht dagegen eine klare Vision und Strategie des Unternehmens mit 47% an oberster Stelle. Kein Wunder: Berlin ist ein beliebter Hotspot für Start-ups. Die Stadt wirkt wie ein Magnet auf junge, gut ausgebildete Menschen, die in einem kreativen Umfeld arbeiten möchten. Außerdem ist die Gründerszene in der Bundeshauptstadt reifer: Für hiesige Start-ups stehen deshalb strategische Überlegungen an oberster Stelle.

Engagierte Mitarbeiter als wichtigster Erfolgsfaktor

Wo sehen Sie den wichtigsten Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen?



Quelle: PwC

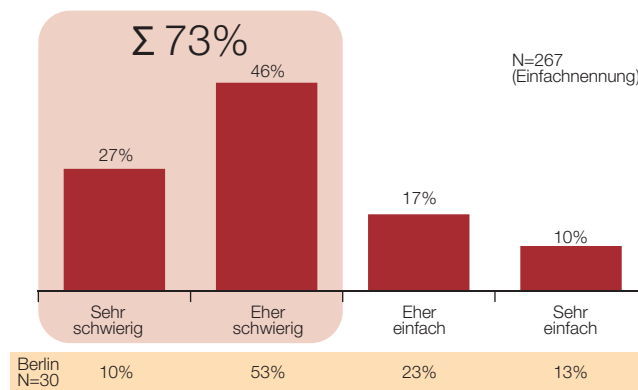
Start-ups konkurrieren mit etablierten Unternehmen

Insgesamt bekommen Start-ups den Fachkräftemangel mit voller Wucht zu spüren. Denn sie konkurrieren mit etablierten Unternehmen, die mit einer langen Erfolgsgeschichte und meist auch sehr guten Arbeitsbedingungen sowie Sozialleistungen um Mitarbeiter werben. So gestaltet sich für 73% der Firmengründer die Mitarbeitersuche als schwierig. In Berlin liegt dieser Anteil dagegen nur bei 63%. Die jungen Arbeitgeber profitieren davon,

dass die deutsche Hauptstadt Nachwuchskräfte anzieht, die die Lebensqualität und Aufbruchsstimmung dieser Metropole zu schätzen wissen. Für Berliner Start-ups ist das ein eindeutiger und nicht zu unterschätzender Standortvorteil.

Herausforderung, die richtigen Mitarbeiter zu finden

Wie schwierig ist es, für Ihr Unternehmen die richtigen Mitarbeiter zu finden?



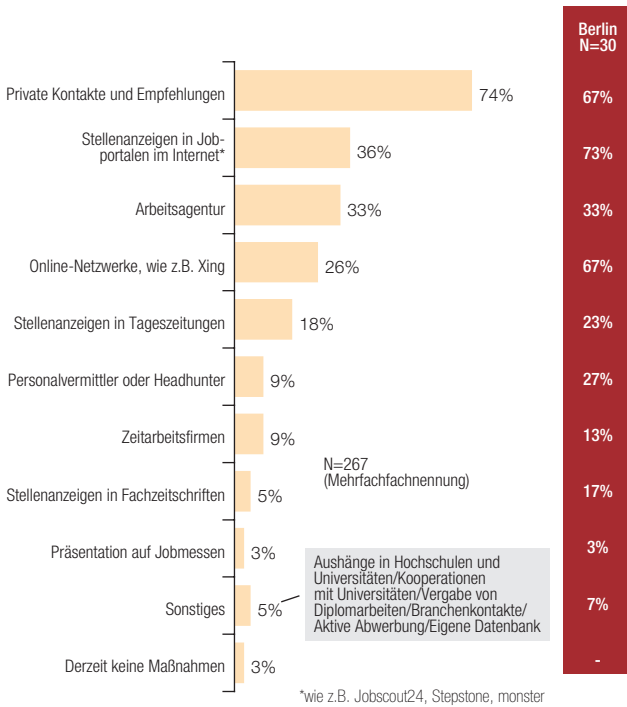
Quelle: PwC

Personalsuche noch zu unprofessionell

Obwohl das Thema Personal gerade für Firmengründer von so zentraler Bedeutung ist, mangelt es häufig an einer professionellen Auswahl geeigneter Mitarbeiter. Bundesweit entscheidet in 95% aller befragten Start-ups ausschließlich die Geschäftsführung über die Wahl der Mitarbeiter. In Berlin wird das Recruiting häufig auch von einer Fach- oder Personalabteilung übernommen. Trotzdem sind auch hier vier von fünf Geschäftsführungen in die Personalsuche involviert. Neben der fachlichen Qualifikation der Kandidaten entscheidet bei knapp zwei Dritteln der Jungunternehmer das Bauchgefühl. Dabei achten sie vor allem auf Soft Skills wie Flexibilität und Teamgeist. Bei der Suche nach geeigneten Kandidaten spielt das private Netzwerk eine zentrale Rolle: Drei Viertel rekrutieren ihr Personal über private Kontakte und Empfehlungen, in Berlin sind es mit 67% etwas weniger. Auf Jobportalen im Internet suchen dagegen nur 36% mit eigenen Stellenanzeigen. Ganz anders stellt sich die Situation in Berlin dar: Hier nutzen 73% diesen Kanal, um Mitarbeiter zu gewinnen. Auch Online-Netzwerke wie zum Beispiel Xing spielen in Berlin mit 67% eine größere Rolle als im bundesdeutschen Schnitt mit nur 26%. Auch das ist ein Indiz für den höheren Reifegrad der Start-up-Landschaft.

Personalrecruiting über private Kontakte und Empfehlungen

Welche Maßnahmen nutzen Sie für die Rekrutierung Ihrer Mitarbeiter?



Quelle: PwC

Hohe Fehlerquote

Die unstrukturierte Personalstrategie macht sich negativ bemerkbar: Fehlbesetzungen sind häufig, und immerhin ein Fünftel der Unternehmen möchte sich gerne von Mitarbeitern trennen. Die Quote der Fehlbesetzungen ist im Vergleich zu etablierten Unternehmen zu hoch. Dabei wird fehlende Motivation mit 44% als wichtigster Grund für die Unzufriedenheit auf Arbeitgeberseite genannt. Immerhin klagt mehr als ein Drittel über mangelnde Loyalität und Identifikation mit dem Unternehmen, was ja gerade für Start-ups eine wichtige Voraussetzung für Erfolg ist.

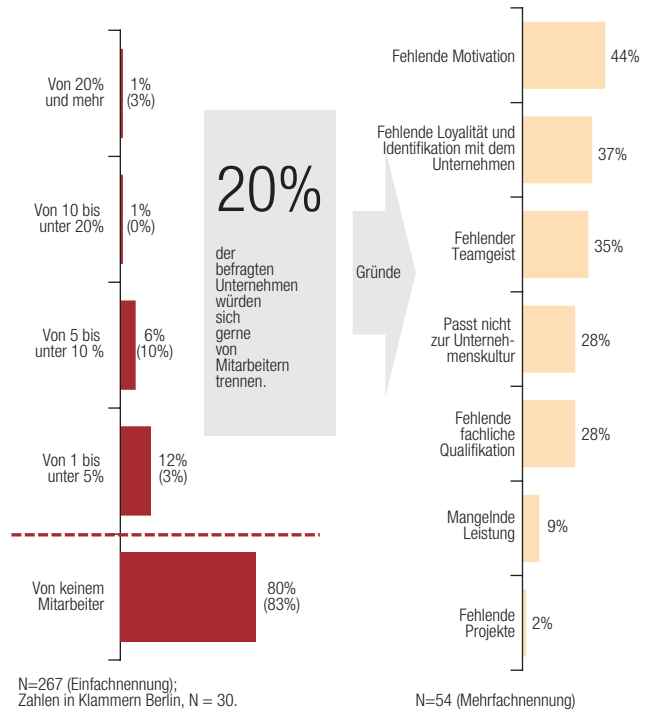
Fazit

Für Start-ups dreht sich in der Gründungsphase zunächst alles darum, eine Geschäftsidee zu realisieren und umzusetzen. Eine professionelle Personalsuche bleibt da häufig auf der Strecke. Jungunternehmen sollten diesem Thema aber mehr Aufmerksamkeit schenken. Sie müssen bei der Mitarbeiterauswahl genauer hinschauen und ihre Personalsuche professionalisieren. Als Möglichkeit bietet sich an, die Auswahl Fachleuten zu überlassen. Schließlich gibt es viele gute Argumente, mit denen Start-ups punkten können: Sie bieten ihren Mitarbeitern ein kreatives Umfeld, in das diese eigene Ideen einbringen können.

Hauptgrund, sich von Mitarbeitern zu trennen: fehlende Motivation

Von wieviel Prozent Ihrer Mitarbeiter würden Sie sich derzeit gerne wieder trennen?

Warum würden Sie sich gerne von den Mitarbeitern trennen?



Quelle: PwC

Häufig sind die Strukturen weniger hierarchisch oder eingefahren, und Mitarbeiter können ihre Arbeitszeit flexibel gestalten. All das sind Aspekte, die junge Unternehmen für Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt attraktiv machen. Die Gründerszene in Berlin arbeitet bei der Auswahl der Mitarbeiter im bundesweiten Vergleich bereits professioneller. Doch auch hier schlummert noch Optimierungspotenzial, wenn Personalprofis stärker in den Prozess einbezogen werden. Nur wenn Start-ups ihre Stellen von Anfang an mit möglichst kompetenten Mitarbeitern besetzen, schaffen sie die nötigen Voraussetzungen, um ihre Ziele und Geschäftsmodelle nachhaltig zu verwirklichen.

Thomas Kieper

leitet den Standort Berlin der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC. Der Diplom-Kaufmann und Wirtschaftsprüfer ist mit der Bundeshauptstadt eng verbunden. Er kennt die Unternehmerszene in Berlin und betreut dort vor allem schnell wachsende Start-ups.



Interview mit Frank Thelen, e42 Ventures

„In Berlin ist das gesamte Ökosystem versammelt“

Frank Thelen ist Serial Entrepreneur, Investor und Jurymitglied bei der Fernsehshow „Die Höhle der Löwen“. Der gebürtige Bonner hat viele Unternehmen gegründet, finanziert, verkauft und teils auch abgeschriben. Der 39-Jährige weiß aus eigener Erfahrung, wie nah Erfolg und Scheitern beieinander liegen.

VC Magazin: Sie surfen aktuell auf einer Welle des Erfolgs, das war nicht immer so. Gibt es in Deutschland inzwischen eine „Kultur des Scheiterns“?

Thelen: Das Problem in Deutschland ist nach wie vor, dass wir hier nicht wirklich scheitern dürfen. Ich bin sehr früh das erste Mal gescheitert, war 2000 sogar kurz vor der privaten Insolvenz. Mein erstes großes Projekt war eine Connect Box, eine Hardware, die bestehende lokale Netzwerke mit dem Internet verbunden hat. Das war damals noch Hightech. Ich habe 1,4 Mio. DM Venture Capital bekommen und eine AG gegründet. Die Technologie war in meinen Augen super, aber wir konnten das Produkt nicht verkaufen. Als einiges an Kapital verbraucht war, wollte die Bank, dass ich privat bürge, was ich ohne groß zu überlegen auch getan habe. Als drei Monate später nach dem Platzen der Blase die Insolvenz kam und auch der Investor pleite war, hatte ich plötzlich eine knappe Million Schulden. Ich bin dann wieder bei meinen Eltern eingezogen, habe meinen BMW verkauft, und plötzlich wollte mich gefühlt auch keiner mehr auf seiner Party haben.

VC Magazin: Wie sind Sie wieder nach oben gekommen?

Thelen: Mit der Bank habe ich über einen Vergleich verhandelt und aus der Insolvenz heraus etwas Neues aufgebaut. Ich habe mich eingesperrt und rund um die Uhr an einer Software gebastelt, die ich einigen großen Adressen wie Telekom und Media Markt als fast fertig verkauft hatte. Mit 18-stündigem Einsatz an sieben Wochentagen konnte ich in einem Jahr meine Schulden begleichen und zusammen mit guten Mitarbeitern danach einen Weltmarktführer für Online-Fotoservices mit 100 Millionen Kunden aufbauen, den ich gut an Fuji Film verkaufen konnte. Ab dem Zeitpunkt war ich unabhängig und hab anschließend einige gute Investments wie KaufDa, MyTaxi oder Wunderlist gemacht. Mit der Dokumenten-App doo bin ich später aber noch mal gescheitert.

VC Magazin: Sie haben oft in Bonn gegründet. Wie schätzen Sie die Gründungsaktivitäten in Deutschland regional ein?

Thelen: Ich wusste bei meinen ersten Start-ups gar nicht, dass es in Deutschland eine Gründerszene gibt. Dass Gründen auch ein Thema für die Öffentlichkeit ist, habe ich gemerkt, als ich von Lukasz Gadowski für ein Interview angefragt wurde und dabei Alex von Frankenberg vom High-Tech Gründerfonds kennengelernt habe. Heute sehe ich Berlin als „the place to be“. Ich bin gebürtiger Bonner und habe von dort viele Unternehmen aufgebaut. Auch wenn mir jetzt einige Leute böse sein dürften: Wir brauchen ein Silicon Valley, wo Gründer, Kapital, Marketing



Frank Thelen

ist Serial Entrepreneur, Investor und Juror bei der VOX-Gründershow „Die Höhle der Löwen“.

Guys, Anwälte etc. konzentriert vor Ort sind. Ich wohne nach wie vor in Bonn, aber jedes Unternehmen, das wir gründen, ziehen wir nach Berlin. Dort ist das gesamte Ökosystem versammelt, und die großen Investoren haben heute ein Büro dort. Wo sonst kriegst du an der Bar mal schnell 100.000 EUR oder triffst die Verantwortlichen von Twitter auf einer Party?

VC Magazin: Gilt das für alle Branchen?

Thelen: Nein, sicherlich nicht! Ich kann hier nur für meine Branche sprechen, nicht für Life Sciences, Maschinenbau etc.

VC Magazin: Inwiefern hat die Höhle der Löwen Ihren persönlichen Dealflow beflügelt?

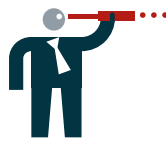
Thelen: Hinsichtlich der Quantität sehr stark, aber viele Businesspläne passen einfach nicht in meinen Fokus. Ein Start-up ist für mich per se ein hoch skalierbares Businessmodell. Sehe ich nicht, dass es in spätestens fünf Jahren bei 100 Mio. EUR Unternehmensbewertung sein kann, werde ich nicht investieren, da es auch viele nicht schaffen. Die Ausfälle müssen also durch wirklich starke Erfolge kompensiert werden.

VC Magazin: Herr Thelen, vielen Dank für das Interview. ■■■

mathias.renz@vc-magazin.de



Investieren Sie ins Establishment. Zumindest bei der Rechtsberatung.



„Marktführende Kanzlei für Venture-Capital“ – auch im aktuellen JUVE Handbuch für Wirtschaftskanzleien sind unsere Anwälte top-gelistet, gleichermaßen für die Beratung von Start-ups, Finanzinvestoren und etablierten Industrieunternehmen.

So entwickeln wir beispielsweise im Bereich Corporate Venture für Konzerne maßgeschneiderte Investment-Strukturen, um einen nach-

haltigen wirtschaftlichen Mehrwert zu schaffen. Dabei profitieren unsere Mandanten von einer Beratung, die spezifische Branchenkenntnisse, rechtliche Expertise und langjährige, auch internationale Erfahrung verbindet. Das Ergebnis kann sich an den höchsten Standards im Markt messen lassen und hat eines zum Ziel: die Erwartungen unserer Mandanten zu übertreffen.

Ihr erster Kontakt zu einer führenden Beratung ist nicolas.gabrysch@osborneclarke.com.



2015

VentureCapital
Magazin

Jahrespartner

ACXIT CAPITAL PARTNERS

ADCURAM GROUP

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

bmit beteiligungsmanagement thüringen gmbh

capiton

ENJOY | VENTURE

GE Capital

High-Tech Gründerfonds

kerkhoff CONSULTING

KING&WOOD MALLESONS

KFW Bank aus Verantwortung

MBG BADEN-WÜRTTEMBERG

mic The Venture Platform

NRW.BANK Wir fördern Ideen

VR Equitypartner

VR Mittelstandskapital Unternehmensbeteiligungs AG

Warth & Klein Grant Thornton An instinct for growth™

Weitnauer





NORDDEN

NORDDEN

Überblick über Schleswig-Holstein, Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern und Hamburg

Initiativen auf vielen Ebenen

Gründer sind nicht nur auf der Suche nach finanzieller Unterstützung, sondern sind oftmals angewiesen auf professionelle Hilfe bei Managementfragen, Betriebsabläufen und Verhandlungsrunden. Wenn sich das Start-up zudem in einem guten wirtschaftlichen Umfeld entwickeln kann, sind die Erfolgsaussichten groß. Doch insbesondere in kleinen Unternehmen wird die betriebswirtschaftliche Seite bisweilen vernachlässigt, wie HCM-Geschäftsführer Franco Mathias sagt. „Wir versuchen daher vor einem Beteiligungsengagement diese Probleme zu lösen, indem wir die passenden Strukturen wie z.B. Controlling oder regelmäßige Ertrags- und Liquiditätsplanung einrichten bzw. optimieren.“ Norddeutschland ist nach Ansicht von HCM vor allem durch seine breite und vielfältige Wirtschaftsstruktur interessant für Investoren. Daneben runden weiche Standortfaktoren die positiven Rahmenbedingungen für Unternehmen ab. Das werde HCM auch immer wieder bei ihrer Veranstaltungsreihe „Norddeutsches Investorentreffen“ in Hamburg bestätigt. Welche Unterstützungsangebote und Finanzierungsmöglichkeiten für Gründer der Standort Norddeutschland bietet, schildern Beteiligte aus den Bundesländern Schleswig-Holstein, Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern und Hamburg.



Foto: © Fotolia/Dagmar Richard, © Fotolia/Martina Berg (2), © Fotolia/Kara, © Fotolia/powell83

In Mecklenburg-Vorpommern haben sich historisch bedingt Cluster in den Bereichen Ernährung, Maritime Industrie und Holzwirtschaft etabliert. „In Sachen der Informations- und Kommunikationstechnologien, Life Sciences und Erneuerbaren Energien konnten in den vergangenen Jahren Strukturen geschaffen werden, die erfreulicher Weise auch zu einer Konzentration in diesen Bereich führten“, fasst Uwe Bräuer, Geschäftsführer von Genius Venture Capital, die Situation zusammen. Dr. Rolf Kammann, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Vorpommern, komplettiert die Liste der Cluster mit Metallbau, Automotive, Logistik und Tourismus. Belebt wird das Gründergeschehen beispielsweise mit dem MVpreneur Day an der Universität Rostock, einem Gemeinschaftsprojekt des Initiativkreises Rostock. Ziel ist laut Bräuer, Interesse für das Unternehmertum zu wecken und eine lebendige Gründercommunity mittels eines Events zu entwickeln. Ein zentrales Instrument der Stimulierung und Förderung von Ausgründungsaktivitäten am Forschungsstandort Greifswald ist seit Jahren der Unique Ideenwettbewerb, dazu kommt seit 2013 der Unique+ Businessplanwettbewerb. Zudem konnten sich in den letzten Jahren an den Universitäten und Hochschulen Wismar, Rostock, Greifswald und Stralsund studentische Entrepreneurclubs etablieren. Nicht unerwähnt will Uwe Bräuer das Unternehmerstipendium des Technologie- und Gewerbezentrum e.V. Schwerin/Wismar



Franco Mathias,
HCM

lassen: Dabei stellen Sponsoren (Unternehmen aus der Region) einem Start-up für ein Jahr 1.000 EUR pro Monat zur Verfügung. Weitere solche Initiativen sind für Kammann z.B. die IHK Gründerberatung mit dem Bildungsscheck, Gründungszuschüsse der Arbeitsagenturen und der Forschungsverbund Mecklenburg-Vorpommern (SpinOff). Aus den Zahlen des Statistikamts geht hervor, dass die Neugründungen leicht rückläufig sind. Im Jahr 2014 wurden 5.336 Neugründungen gemeldet, im Jahr zuvor waren es noch 5.801. „Mecklenburg-Vorpommern ist also auch nicht vom bundesweiten Negativtrend verschont, insbesondere nicht bei den technologieorientierten Gründungen“, bilanziert Bräuer. Aber gerade diese Unternehmen seien für die Innovationskraft einer Region so wichtig. Zu Leuchtturm-Gründungen zählt Bräuer die Medizintechnikunternehmen Dot GmbH in Rostock und die Cortronik GmbH in Rostock-Warnemünde, die German Pellets GmbH in Wismar, den Nahrungsmittelhersteller Biosanica Manufaktur GmbH in Süderholz und die Prophyta Biologischer Pflanzenschutz GmbH in Wismar. Die Wirtschaftsfördergesellschaft Vorpommern nennt hier für Greifswald die Softwarefirma Müller & Wulff, die Enzymicals AG, die Coldplasmatech, die Advocado GmbH, das Reyk Sattler Freiraummanagement und die Lernplattform für Werkstätten „Autorial.de“; für Stralsund die Firma Treibholz Boards und die GWA Hygiene ist Leben.



Uwe Bräuer,
Genius Venture Capital



Foto: © Fotolia/Jenny Sturm

Schleswig-Holstein mit starken Verbindungen nach Skandinavien

In Schleswig-Holstein belebt eine Reihe von Initiativen das Gründergeschehen. Dr. Gerd-Rüdiger Steffen, Geschäftsführer der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein, verweist u.a. auf den gerade erst neu aufgelegten Seed- und Start-up-Fonds Schleswig-Holstein, der mit einem Volumen von 12 Mio. EUR innovative, technologie- und wissensorientierte Gründungen fördert. Seit 2004 gibt es im zweijährigen Intervall einen Ideenwettbewerb für Gründer aus Hochschulen, den die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein in Verbindung mit dem Seed- und Start-up-Fonds und jeweils einer Hochschule ausrichtet. Das Jackstädt-Zentrum für Entrepreneurship gilt als Treiber für Green Entrepreneurship mit Scharnierfunktion nach Skandinavien. Das Enabling- und Empowerment-Programm „Zukunftsmacher.sh“ ist ein Lernprogramm zur Planung und Durchführung von Changeprojekten und es führt den yooweedoo-Ideenwettbewerb durch. Vielfältige Berührungspunkte von Wirtschaft und Wissenschaft gibt es in Schleswig-Holstein in den Clustern IT, Maritimes, Tourismus und Life Sciences, Ernährung und Regenerative Energien. So veranstaltet die Kieler Coworking-Space „Starterkitchen.de“ Innovationcamps, PrototypingWeeks, deutsch-dänische Entrepreneurship Summerschools und Netzwerktreffen für Start-ups sowie etablierte Unternehmen. Sie ist auch wesentlicher Träger von Open Campus, einem regionalen Bildungsprojekt für Entrepreneurship, das durch den Stifterverband der Deutschen Wissenschaft gefördert wird. „Open Campus zeigt, wie die Verbindung der Potenziale der drei Kieler Hochschulen in herausragenden Gründungen münden kann“, so Steffen. Der Gründerstandort Lübeck ist durch den starken Fokus der Hochschulen auf die Themenfelder Life Sciences und IT gekennzeichnet. Bei der Frage nach Leuchtturm-Gründungen nennt Steffen die Rail & Road Protec GmbH in Flensburg, die Lübecker Gestigon GmbH, die Payone GmbH in Kiel, die Eyespec GmbH in Heide sowie die Simplex Technologie GmbH in Glückstadt.



Dr. Gerd-Rüdiger Steffen,
MBG Schleswig-Holstein,

Niedersachsen mit Nachholbedarf im Kreativbereich

Das Hauptaugenmerk in Niedersachsen liegt auf der Ernährungswirtschaft, dem Tourismus, der Landwirtschafts- und der maritimen Technik sowie der Windenergie, die teils von Wertbetrieben als neues Betätigungsfeld erschlossen wurde. Große Bedeutung hat zudem die Materialtechnik, wie beispielsweise im Bereich der CFK-Kunststoffe, die als leichtere, aber extrem stabile Werkstoffe Metall im Automobil- und Flugzeugbau ersetzen. Nach Angaben von Holger Bartsch, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Stade für den Elbe-Weser-Raum, haben die CFK-Entwickler, Produzenten und die am Ende stehenden Recyclingunternehmen ihren Sitz in Niedersachsen. Dazu kommen Unternehmen der Raumfahrt- und Automobilindustrie mit ihren Zulieferern. Unterrepräsentiert sieht Bartsch „den künstlerischen Bereich“, der besonders junge Kreative anzieht und Innovatives z.B. rund ums Internet entstehen lässt. Als Vorteil „des großen, kleinen Bundeslandes“ nennt Geschäftsführer Bartsch die gute Zusammenarbeit aller an Gründungen beteiligten Institutionen: „Man kennt sich untereinander und es gibt eine vernünftige Beratungsstruktur. Fördermittel werden nicht zuletzt aufgrund von Stellungnahmen der IHK gezielt eingesetzt.“ Besonders stolz ist er auf die vielfach praxisorientierte Ausbildung an den Universitäten und Fachhochschulen des Landes. „Die vielen dualen Studiengänge sind begehrt und erschließen den Unternehmen einen breit aufgestellten Nachwuchs.“ Selbst Studienabbrecher bleiben laut Bartsch aufgrund der praktischen Ausbildung nicht auf der Strecke. Die Zahl der Neugründungen ist auch in Niedersachsen zurückgegangen. 2014 gab es knapp 37.400 Neugründungen, gegenüber 38.500 im Vorjahr und 43.900 im Jahre 2011. „Das begründet sich natürlich dadurch, dass die Arbeitsmarktlage insgesamt gut ist und das zu weniger Neugründungen führt“, erläutert Bartsch. Bei der Verteilung ist der Dienstleistungsbereich mit Abstand die größte Branche gefolgt vom Einzelhandel, dem Baubereich, dem Garten- und Landschaftsbau sowie der Gastronomie, wie aus den Zahlen des Landesamts für Statistik hervorgeht. ■

Gereon Kudella
redaktion@vc-magazin.de

Interview mit Iskender Dirik, Bauer Ventures Partners

„Hamburg ist und bleibt einer der wichtigsten digitalen Standorte“

Hamburg hat sich in den letzten Jahren insbesondere als Standort für Gründungen und Start-ups im Bereich Gaming etabliert. Daneben ist die Hansestadt aber nach wie vor einer der wichtigsten Medienstandorte in Deutschland – seit Kurzem mit Bauer Venture Partners auch mit einem Corporate Venture Capital-Arm vor Ort.

VC Magazin: Die meisten Venture Capital-Fonds gehen derzeit nach Berlin. Was spricht aus Ihrer Sicht für den Standort Hamburg?

Dirik: Hamburg ist und bleibt einer der wichtigsten digitalen Standorte in Deutschland. Mit dem ICE sind wir sehr oft, schnell und unkompliziert in Berlin, nutzen so die Vorteile beider Standorte. Zudem ist der Sitz unseres Mutterhauses an der Elbe. Eine enge örtliche Zusammenarbeit ist wichtig, um medienaffinen Start-ups, falls von diesen gewünscht, die Stärken eines Strategen bieten zu können – auch wenn wir mit Bauer Venture Partners selbst ein renditeorientierter Venture Capitalist sind. Auf Wunsch stellen wir aber gerne das internationale Netzwerk der Bauer Media Group zur Verfügung, insbesondere in UK, Polen, den Nordics, den USA und Australien.

VC Magazin: Wie sieht der Investitionsfokus Ihres 100-Mio.-EUR-Fonds aus?

Dirik: E-Commerce ist unser erstes Fokussegment. Wir sind hier interessiert an Modellen ohne eigenes Warenrisiko, an Marktplätzen sowie Aggregatoren. Daneben sind Consumer Apps relevant für uns. Unser drittes Fokuscluster nennen wir „Enabling Technologies“. Es geht uns dabei um Technologien für die Bereiche Advertising, Marketing, Monetarisierung von Inventar und Content Management. Wir schauen nach Geschäftsmodellen, die möglichst mobil und datenbasiert sind sowie durch Technologie skalieren. Wir richten uns dabei vor allem auf spätere Unternehmensphasen. Unsere regionalen Schwerpunkte liegen in der DACH-Region und in Nordeuropa.

VC Magazin: Was waren Ihre ersten Investments?

Dirik: Unser erstes Engagement war das beim Werkzeugshop Contorion in Berlin, der online Handwerks- und Industriebedarf anbietet – von Schrauben über Elektro- und Handwerkzeuge bis hin zu Arbeitskleidung. Das Unternehmen wurde im Frühjahr 2014 von Dr. Frederick Roehder, Richard Schwenke und Tobias Tschötsch in Kooperation mit dem Company Builder und Venture Capital-Fonds Project A gegründet. Mit Bauer Venture Partners haben wir hier bereits zwei Investmentrunden durchgeführt. Unser zweites Investment ist das in das Aachener Start-up Navabi, den Category Leader im Bereich Plus Size Premium Fashion – sprich Übergrößen – für Frauen. Hier haben wir im Rahmen der zweiten Finanzierungsrunde investiert, die Navabi frisches Kapital in Höhe von insgesamt 25 Mio. EUR gebracht hat. Wir führten diese Finanzierungsrunde an, gefolgt von Navabis bisherigen Investoren Index Ventures, Seventure Partners, DuMont Venture und Klaus Wecken. Zudem haben wir mit



Iskender Dirik

ist Geschäftsführer bei Bauer Venture Partners, mit dem der Hamburger Medienkonzern Bauer in den kommenden zehn Jahren 100 Mio. EUR in Start-ups investieren will. Der 34-Jährige folgt Thomas Preuß, der noch 2014 als das „Aushängeschild“ der Gesellschaft galt, Mitte Mai aber überraschend ausschied. Über die Gründe möchte man bei Bauer Venture Partners nicht sprechen. Iskender Dirik verantwortete zuletzt bei der Content Marketing Agentur C3 als Mitglied der Geschäftsleitung das Digitalgeschäft. Bei Bauer Venture Partners ist er seit Januar 2015.

Lifesum und Kyto zwei frühere Beteiligungen der Bauer Media Group in unser Beteiligungsportfolio übernommen.

VC Magazin: Was ist Ihr Ziel bis Ende 2016?

Dirik: Wir wollen Bauer Venture Partners im Start-up-Ökosystem etablieren. Klar ist, wir sind ein unabhängiger, renditeorientierter Finanzinvestor. Wir wollen darüber hinaus aber beweisen, dass wir mehr als nur Kapital zur Verfügung stellen können. Wir sehen uns als eine extrem gründerfreundliche und servicegetriebene Venture Capital-Gesellschaft. Und natürlich wollen wir in den nächsten Monaten ein exzellentes Portfolio aufbauen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview, Herr Dirik. ■■■

Jürgen Hoffmann
redaktion@vc-magazin.de



Startkapital für junge Technologieunternehmen

Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) ist Deutschlands aktivster und größter Frühphaseninvestor. Wir finanzieren Ihr Technologie-Startup – von Cleantech und Robotik bis Wirkstoffentwicklung, von Chemie bis Software.

Nutzen Sie die Erfahrung und die umfangreichen Netzwerke unseres Teams mit seinem technologischen und betriebswirtschaftlichen Know-how.

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

www.high-tech-gruenderfonds.de

[fb/htgf.vc](https://www.facebook.com/htgf.vc) [tw/htgf_](https://twitter.com/htgf_)



INVESTOREN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS II



ALTANA



B. BRAUN



BOSCH

Technik fürs Leben



DAIMLER



Deutsche Post DHL

KFW



METRO GROUP



VORWEG GEHEN



Gründermetropole an der Elbe

Hamburg zwischen Tradition und Moderne

Hamburg ist berühmt für seine „Old Economy“: Der Versandhändler Otto hat hier genauso sein Zuhause wie Beiersdorf, Airbus oder Fielmann, aber auch Traditionsmedien wie Der Spiegel und Stern. Weniger im Fokus standen bislang die Start-ups der Hansestadt. Grund genug, die hanseatische Gründerszene ins Blickfeld zu rücken.



Foto: © Fotolia/M. Johannsen

Eines der ersten bekannten „Start-ups“ der Hansestadt war die Commerz-Deputation, deren Auftrag es 1665 war, mit eigener Flotte die zunehmende Piraterie zu bekämpfen. Mit Erfolg: Die Überfälle auf die Hamburger Handelsschiffe gingen dramatisch zurück. Die Organisation existiert noch: 1867 wurde die Commerz-Deputation in Handelskammer Hamburg umbenannt und hilft bis heute Unternehmen dabei, in der Hansestadt Fuß zu fassen.

Beim Gründen liegt Hamburg weit über dem Bundesdurchschnitt

Hamburg war und ist ein guter Standort zum Gründen. Die hohe Wirtschaftskraft bietet exzellente Rahmenbedingungen für junge Unternehmen. Es überrascht nicht, dass Hamburg laut KfW Gründungsmonitor 2015 das Bundesland mit der zweithöchsten Gründungsquote ist und deutlich über dem bundesweiten Durchschnitt liegt. Die Bilanz der Gründungen kann sich sehen lassen. So hat etwa Protonet, Hamburger Anbieter einer Private Cloud-Lösung, im vergangenen Jahr den Weltrekord im Crowdfunding gebrochen: Innerhalb von nur eineinhalb Stunden sammelten die Gründer 750.000 EUR für die Weiterentwicklung ihres Geschäfts ein. Das „Websites-für-jedermann“-Unternehmen Jimdo heimste erst kürzlich den Deutschen Gründerpreis 2015 in der Kategorie Aufsteiger ein. Und davor hörte die Welt von Sonormed, das sich mit Tinnitracks dem digitalen Kampf gegen störende Ohrgeräusche verschrieben hat. Auf der Digitalkonferenz South by Southwest in Austin, Texas, gewann das Start-up im März gegen starke Konkurrenz den internationalen Accelerator im Bereich „Digital Health“.

Mehr als nur friedliche Koexistenz zwischen Old und New Economy

Aber Old und New Economy leben hier nicht nur einfach in friedlicher Koexistenz nebeneinander – es gibt vielfache Anknüpfungspunkte. Mit Gruner + Jahr hat eines der traditionsreichsten und umsatzstärksten Medienunternehmen Deutschlands erst kürzlich das Greenhouse Innovation Lab gegründet und einen 50 Mio. EUR schweren Fonds zur Unterstützung von Start-ups aufgelegt. Jüngst integrierte das Verlagshaus zudem mit Delinero und Veeseo zwei Start-ups ins Unternehmen. Und Otto hat mit Collins ein eigenes Unternehmen gegründet, das den Versandhändler beim E-Commerce unterstützt. Die Stadt Hamburg, die Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung (HWF) und der Verein Hamburg@work haben 2014 gemeinsam die Initiative nextMedia.Hamburg ins Leben gerufen, um die Medien- und Digitalindustrie der Hansestadt an der Schnittstelle von Content und Technology zu vernetzen. Aus diesen Aktivitäten ist auch der Next Media Accelerator hervorgegangen, der von Fonds der großen deutschen Medienhäuser getragen wird und ab August 2015 Start-ups aus der ganzen Welt fördert. Der Senat der Hansestadt fördert außerdem die Hamburger Existenzgründerinitiative H.E.I., die 1995 eine der ersten regional tätigen Beratungseinrichtungen für angehende Unternehmer war. Und die stadteigene Hamburger Investitions- und Förderbank IFB greift innovativen Existenzgründungen über Programme wie InnoRampUp und den Innovationsstarter Fonds unter die Arme.

Lebendiges Ökosystem und starker Netzwerkgedanke

Zur Attraktivität eines Start-up-Standorts gehört ein lebendiges Ökosystem mit Universitäten, Netzwerken, Co-Working-Spaces

und weiteren Hubs. Der Standort lebt auch von privaten Initiativen. Hamburg Startups etwa gibt mit dem „Monitor“ einen bundesweit einzigartigen Überblick über die Gründerszene der Stadt und organisiert spannende Events. Für die Vernetzung stehen viele Veranstaltungsformate zur Verfügung: „12min.me“, „Startup Slam“, „Hamburg Startup Mixer“, „Hamburg Innovation Summit“, „Webfuture Award“, „Social Media Week“ oder „Online Marketing Rockstars“ sind nur eine Auswahl von Plattformen, die Gründer, Partner, Investoren und Kunden zusammenbringen.

Venture Capital arbeitet international, aber der Start-up-Standort bleibt wichtig

Der weltweite Venture Capital-Markt arbeitet längst standortunabhängig und regional ungebunden. Der Firmensitz eines Venture Capitalists spielt kaum noch eine Rolle bei der Frage, welche Unternehmen es zu fördern lohnt. Der Standort der Start-ups verliert dabei allerdings nicht an Bedeutung: Es ist kein Zufall, dass gerade in Hamburg so viele förderwürdige Start-ups in den Markt drängen, denn hier existiert eine gleichermaßen traditionsreiche wie wirtschaftlich erfolgreiche Gründerszene, die weiter wächst, auch weil die Rahmenbedingungen stimmen. Das haben nicht nur Hamburgs Entrepreneurere entdeckt, sondern auch große Konzerne. Die Hansestadt entwickelt sich immer mehr zu einem Hub nationaler und internationaler Unterneh-

men: Neben Facebook und Google gehören längst auch Twitter, Hootsuite oder Dropbox zur hanseatischen Digitalwirtschaft. Ein intensiver Blick der Investoren auf die Gründerstadt Hamburg lohnt also immer. Quer durch den Jahreskalender lockt die Stadt mit einer ganzen Reihe Veranstaltungen. Die in diesem Jahr erstmalige Kooperation zwischen der Reeperbahn Festival Conference und der Digitalkonferenz Next, das scoopcamp und die code.talks sind dafür aktuelle Beispiele.

May-Lena Signus

leitet den nextMedia.StartHub, die zentrale Anlaufstelle für die Medien- und Digitalwirtschaft in Hamburg, und bietet Gründern und Unternehmen Auskünfte und Unterstützung. Für Start-ups bietet der StartHub Orientierungsberatung zu allen Fragen rund um das Thema Gründung. Die Vernetzung der Start-ups mit den relevanten öffentlichen und privaten Institutionen ist eine der Kernaufgaben des Teams. Gleichzeitig ist der StartHub Anlaufstelle für die gemeinsame Entwicklung neuer Formate für den Start-up- und Digitalstandort Hamburg, die die überregionale Sichtbarkeit des Standorts verbessern.



ANZEIGE

unternehmertum
Center for Innovation and Business Creation at TUM

DAMIT AUS EINER GUTEN IDEE EIN ERFOLGREICHES GESCHÄFT WIRD!

Qualifizierung, Beratung, Finanzierung – UnternehmerTUM bietet alles für die erfolgreiche Unternehmensgründung und den Geschäftsaufbau.

Von der Idee bis zur Wachstumsphase.



Interview mit Dr. Adolf Kopp, hannoverimpuls, und Sven Klose, Investimpuls

„Wir sind niedersachsenweit ein Best Practice“

Spricht man von Norddeutschland, denken viele schnell an die Metropolregion Hamburg. Doch auch in den anderen norddeutschen Bundesländern haben sich nachhaltige Gründerregionen und Technologiecluster entwickelt. Seit 2003 fördert die Region Hannover mit gezielter Wirtschaftsförderung und zwei eigenen Fondsvehikeln unternehmerisches Engagement, junge Unternehmen und die wirtschaftliche Infrastruktur.

VC Magazin: Wo würden Sie den Unternehmens- und Gründungsstandort Hannover innerhalb von Niedersachsen und im bundesweiten Kontext aktuell einordnen?

Kopp: In den letzten zehn Jahren hat sich in der Region Hannover viel bewegt, und mit dieser Entwicklungsdynamik sind wir niedersachsenweit ein Best Practice. Im bundesweiten Kontext haben Standorte mit einer existenzgeförderten Hochschullandschaft oder einer organisch gewachsenen Gründerszene in der Gründungs-Performanz echte Vorteile. Doch nur wenige Standorte haben eine so gute und nachhaltige Netzwerkstruktur und intensive Zusammenarbeit der einzelnen Akteure im Gründungs-geschehen. Davon profitieren die Start-ups in der Region Hannover enorm.

VC Magazin: Das besondere Augenmerk von hannoverimpuls liegt auf den Branchen Automotive, Energiewirtschaft, IuK, Gesundheitswirtschaft, Kreativwirtschaft und Produktionstechnik. In welcher der Branchen sehen Sie derzeit besonders viel Bewegung?

Kopp: Große Bewegung gibt es vor allem durch die Digitalisierung der Wirtschaft, und das betrifft alle Branchen. Ob Kreativ- und Gesundheitswirtschaft oder Produktionstechnik, es gibt keinen Wirtschaftszweig, der sich nicht auf IuK stützt. Die Digitalisierung der Branchen erzeugt neue Anwendungen sowie neue Bedarfe und schafft ein ungeheures Tempo in der Start-up-Szene, was die Entwicklung von Geschäftsmodellen betrifft. Deshalb können wir als Wirtschaftsförderer auch nicht mehr in der klassischen Branchentrennung denken. Industrie 4.0 ist einer der Trends, die zeigen, dass es um crosssektorale Entwicklungen geht. An den Schnittstellen spielt die Innovationsmusik. Ein Schwerpunkt unserer zukünftigen Arbeit liegt darin, diesen Prozess zu fördern und die Unternehmen hierbei zu unterstützen.

VC Magazin: Start-ups sind en vogue, viele Großkonzerne und Mittelständler suchen derzeit gezielt die Zusammenarbeit, z.B. in Form von Inkubatoren. Beobachten Sie das auch in der Region Hannover?

Kopp: „En vogue“ lässt einen zeitlich begrenzten Trend vermuten, allerdings waren und sind Start-ups schon immer ein gutes Vehikel für Innovationen. Neu sind die Formen und Möglichkeiten der Kooperation zwischen Start-ups und etablierten Unternehmen. Die TUI hat dazu mit dem „Modul 57“ schon früh eine Schnittstelle in Hannover etabliert. Auch die Aktivitäten von



Dr. Adolf M. Kopp

ist Geschäftsführer von hannoverimpuls GmbH. Die Wirtschaftsförderergesellschaft unterstützt Gründung, Ansiedlung und Wachstum von Unternehmen in der Region Hannover.

Sven Klose

ist Geschäftsführer der Investimpuls hannoverimpuls GmbH, die zwei regionale Fonds – einen für die Seed- und einen für die Start-up-Phase – mit einem Volumen von 28 Mio. EUR repräsentiert.

hannoverimpuls im Rahmen der Branchenbegleitung bieten viele Anknüpfungspunkte zur Kooperation. Hier nicht in Form von Inkubatoren, sondern in Projekten, die den gemeinsamen Nutzen in den Fokus stellen. Ein gelungenes Beispiel ist das HannoLab, ein Workshop-Camp, in dem interdisziplinäre Projektgruppen nach Design Thinking-Methoden neue Ideen, Konzepte und Produkte entwickeln. Studenten und Unternehmen aus der Kreativbranche arbeiten hier mit Unternehmen einer spezifischen Branche zusammen, was den Kreativ- und Innovationsprozess erstaunlich befördert.

VC Magazin: Mit CampMedia, Halle 96 und dem Technologie Zentrum gibt es drei echte Gründer-Hotspots. Wie werden die Standorte angenommen?

Kopp: Sehr gut, die Auslastung liegt im Schnitt bei über 85%. Neben diesen branchenspezifischen Gründungszentren gibt es auch den Trend des Co-Working. Auch hier haben wir in Hannover attraktive Orte wie „Die Werke“ und den „Edelstall“. Diese

räumlichen Hotspots schaffen den Start-ups einen deutlichen Geschwindigkeitsvorteil in den Markt. Der Aufbau unternehmenswichtiger Netzwerke wird hier optimiert, und nicht zuletzt haben die jungen Unternehmen die Chance, in der Startphase ressourcenschonend zu agieren.

VC Magazin: Was schätzen die Gründer am Standort besonders, welche Kritikpunkte hören Sie?

Kopp: Auf jeden Fall die bereits erwähnte Zusammenarbeit und Transparenz. Dazu gibt es am Standort ein engmaschiges Angebot zur Gründungsförderung auf institutioneller Ebene und eine optimale unternehmerische Landschaft. Was ganz besonders geschätzt wird, ist die Größe der Stadt. Hannover ist Großstadt, aber wenn es darum geht, Menschen zu treffen, sich über den Weg zu laufen, profitiert man davon, dass sie überschaubar ist. Und genau das erzeugt in der Start-up-Szene ein Gefühl von Verbindlichkeit. Die oft gehörte Kritik hängt an einem retardierten Image, das Hannoveranerinnen und Hannoveraner irgendwie immer noch im Geist mit sich herumtragen. Die jungen Unternehmen hingegen meinen alle, Hannover ist besser als der Ruf, und dieses Selbstbewusstsein sollte offener transportiert werden. Wir können uns schon längst mehr trauen.

VC Magazin: Mit dem hannover innovation fonds (hif) und dem Hannover Beteiligungsfonds (HBF) haben Sie zwei Fondsvehikel zur Beteiligung an jungen Unternehmen. Wie zufrieden sind Sie mit der Entwicklung der ersten Fondsgeneration bzw. den finanzierten Unternehmen?

Klose: Die beiden unter Invest-Impuls gebündelten Fonds haben sich in den letzten Jahren sehr gut entwickelt. Wir können einen interessanten, spannenden und vom Umfang her guten Dealflow verzeichnen. Das Konzept mit dem hif als Brutkasten und dem HBF als anschließendem Beschleuniger ist aufgegangen. Mit dem HBF konnte eine Vielzahl der Beteiligungen des hif auf eine neue Stufe gehoben werden. Inzwischen haben wir die ersten

Exits realisiert und sehen uns für die nächsten Jahre gut aufgestellt. Rundum sind wir also sehr zufrieden mit der Entwicklung der Fonds und auch mit der Großzahl der Beteiligungen.

VC Magazin: Was sind die „Lessons learned“? Wie werden die neuen Fonds hinsichtlich Investitionsfokus und Größe aussehen?

Klose: Über alle Beteiligungen gesehen haben wir festgestellt, dass wir oft mit den Finanzierungsrunden zu wenig Reichweite geschaffen haben. Allerdings haben die meisten Teams gerade bei sehr knappen Mitteln überraschend große Fortschritte erzielen können. Es gilt also in Zukunft die Balance zwischen Reichweite und Ansporn zu kreativem und marktnahem Wirtschaften und Handeln besser zu finden. Weiterhin haben wir zwar einen guten Dealflow, schöpfen allerdings noch nicht aus dem vollen Potenzial der Region. Es liegen noch Potenziale brach, die wir mit den beiden Fonds noch nicht erreichen. Obwohl die Region Hannover ein großer und exzellent positionierter Hochschulstandort ist, ziehen die Fonds aus dieser Tatsache bisher noch zu wenige Gründungen, um uns zufriedenzustellen. Hier werden wir durch intensive Kooperationen mit den Hochschulen und gegebenenfalls neuen sehr frühphasigen Finanzierungsmitteln in Zukunft versuchen, noch mehr herauszuholen. Weiterhin treffen wir bei Anschlussfinanzierungen aus den Fonds immer wieder auf Herausforderungen, private Partner in signifikantem Ausmaß zu finden. Oft sind die angesprochenen Investoren zwar von Team und Produkt angetan, wollen aber erst zu einem noch späteren Zeitpunkt einsteigen. Für beide Phasen werden wir starke Partner in der Region Hannover überzeugen müssen und gemeinsam über neue Finanzierungsvehikel die nötigen Impulse setzen.

VC Magazin: Herr Dr. Kopp, Herr Klose, vielen Dank für das Interview.

mathias.renz@vc-magazin.de

ANZEIGE

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

Mehr als 150 Unternehmer haben uns schon überzeugt.

Beeindrucken Sie uns auch!

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

The advertisement features a large, stylized red 'X' logo for 'private equity XAnge'. To the right of the logo is a dense collage of logos for various startups and companies, including: nexoay, believe digital, TASTY, abaxia, TAG COMMANDER, MeinAuto.de, LYDI, ateme, DynAdmic, HomeRez, peerby, alittleMarket, LA RUCHE QUI DIT OUI!, VAOLA, RUN/MY PROCESS, wedia, Ledger, Dolead, SMARTANGELS, sculpteo, travador.com, PRESTASHOP, STUDITEMPS, intent TECHNOLOGIES, IPTEGO, the currency cloud, LotPrivé.com, MISTER SPEX, exo, Pactas, Conexance, News Republic, KissKiss Bank Bank.com, odoo, kiwup, harvest, fidor BANK, shopmium, sparkow, Build Efficient Buying Journey, neolane, SINEQUA, evaneos.com, Voyagez en version originale, H-LOG, codenvy, and Etsy.

StyleRemains GmbH: Marktplatz für gebrauchte Designer-Stücke

Auch bei Second Hand auf der sicheren Seite

Rebelle ist eine junge Online-Plattform für Secondhand-Mode internationaler Luxuslabels. Zusammen mit dem Company Builder Hanse Ventures verfolgen die Gründer vor allem ein Ziel: Sie wollen als Early Mover die Nase vorn haben in einem schnell wachsenden Markt.

Sophie-Cécile Gaulke hatte ein Problem. Zurück aus dem Ausland nach dem Masterstudium und auf dem Weg in eine neue Stadt sollte sie die bei den Eltern zwischengelagerten Kleiderkartons endlich zu sich nehmen. Viele Luxus-Designerstücke waren darunter, eine Folge ihrer zeitweisen Arbeit im Fashion-Betrieb. Gaulke entschloss sich, die Teile im Internet zu verkaufen, fand das über eBay und ähnliche Portale aber viel zu zeitaufwendig. Beim Surfen fand sie schließlich die amerikanische Internetseite „The Real Real“. Dort konnte man die teuren Teile einstellen lassen. Sie werden auf Echtheit geprüft, und man erzielt dadurch höhere Preise. Gaulke hätte ihre Sachen gerne in „The Real Real“ eingestellt, aber die Seite funktioniert nicht in Europa. Also hat sie kurzerhand selbst ein



Sophie-Cécile Gaulke, Rebelle

Konzept für eine an hiesige Verhältnisse angepasste Online-Plattform erarbeitet. Im August 2013 ging Rebelle online, ein halbes Jahr, nachdem Gaulke zusammen mit ihrem Kompagnon, Max Laurent Schönemann, und der auf den Aufbau und die Begleitung von Start-ups spezialisierten Hanse Ventures die Betriebsgesellschaft StyleRemains GmbH gegründet hatte. Fast zwei Jahre später sind rund 20.000 Artikel auf der Plattform gelistet – Damenkleidung und -schuhe, Taschen und Accessoires von rund 600 Marken, darunter Top-Designer wie Chanel, Gucci und Louis Vuitton. Das Angebot wächst, neue Marken kommen hinzu. Eine Ausdehnung auf Herrenkleidung ist indes nicht vorgesehen. Der Markt ist zu klein. „Da gibt es vor allem Probleme auf der Angebotsseite, weil die Herren meist ihre Sachen tragen, bis man sie nicht mehr verkaufen kann“, sagt Gaulke.



Fotos: © Rebelle (2)

Sicherheit für die Käufer

Die Gründerin hat mit Rebelle das Problem aus der Welt geschafft, das sie einmal selbst hatte. Das Portal bietet Verkäufern ein Full Service-Paket an. Sie brauchen ihre Sachen nur noch in einen Karton zu stecken und abzuschicken. Alles weitere macht Rebelle, angefangen von der Begutachtung der Teile über eine professionelle Beschreibung, aufwendige Fotos, die Einlagerung im Lager in der Hamburger Speicherstadt bis zum Verkauf und zur Zahlungsabwicklung. Zu diesem von Rebelle sogenannten Concierge-Service gehört auch eine Echtheitsprüfung. Die ist vor allem für die Käufer von Nutzen. Denn wenn man beispielsweise eine gebrauchte Hermès-Handtasche für 10.000 EUR kauft, will man sicher sein, dass es sich dabei nicht um eine Fälschung handelt. Die Qualitätssicherung ist eine Wissenschaft für sich, denn jede Designer-Marke hat andere Echtheitsmerkmale. Rebelle verfügt über eine große Datenbank, in der man zum Beispiel nachsehen kann, welcher Designer in welcher Saison einen bestimmten Reißverschluss eingesetzt hat. „Mit unserem Service haben wir großen Mehrwert geschaffen. Für die Verkäufer den komfortablen Einstellungsprozess und den höheren Kaufpreis, für die Käufer die Sicherheit, die ihnen dieser höhere Preis wert ist. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal“, sagt Gaulke.

Kurzprofil: StyleRemains GmbH

Branche:	Marktplatz
Firmensitz:	Hamburg
Beschäftigte:	54
Umsatz 2014:	k.A.
Investoren:	Hanse Ventures BSI GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Deutsche Balaton AG, North-East Venture A/S, HCS Beteiligungsgesellschaft mbH, Business Angels
Internet:	www.rebelle.com



Ausblick

Der Erfolg von Rebelle lockt immer mehr Investoren an. Anfangs bestand der Gesellschafterkreis nur aus Gaulke, Schönemann und Hanse Ventures. Inzwischen sind mittels Kapitalerhöhungen neue Gesellschafter hinzugekommen, zuletzt North-East-Venture aus Kopenhagen und die Deutsche Balaton. Neue Investoren brachten bislang einen mittleren einstelligen Millionenbetrag mit. Mit diesem Kapital will Rebelle weiteres Wachstum finanzieren, vor allem durch Expansion in andere europäische Märkte. Seit Kurzem gibt es die Website auch in englischer und niederländischer Sprache. „Wir sind in Deutschland mit Abstand der führende Player. In anderen europäischen Ländern gibt es einige Anbieter, die genau wie wir ihre Fühler ins Ausland ausstrecken. Das ist im Moment eine spannende Wettbewerbssituation“, sagt Alexander Eulenburg, der Rebelle bei Hanse Ventures betreut. Ziel müsse es sein, in diesem noch jungen Online-Markt die Nase vorn zu haben. Mit Rebelle will Hanse Ventures noch ein Stück des Weges gehen. Mit dem Exit hat man es nicht so eilig. „Wir müssen uns auch refinanzieren, deshalb zielen wir darauf, unsere Beteiligungen auch wieder zu verkaufen. Ich gehe davon aus, dass wir ein paar Jahre länger brauchen als Venture Capital-Geber, denn schließlich steigen wir oft schon zwei Jahre vor denen ein.“ Noch macht Rebelle keinen Gewinn. Aber die Zuversicht ist groß, dass man plangemäß in die schwarzen Zahlen kommt. Dabei soll auch das Provisionsmodell helfen. „Wir haben eine degressive Provisionskurve. Unsere Provision richtet sich nach der Höhe des Verkaufspreises. Je höher der ist, desto geringer ist der Prozentsatz, der an Provision anfällt“, erklärt Gaulke. Das macht es für Verkäufer attraktiver, sehr hochwertige Artikel über Rebelle zu verkaufen.



Alexander Eulenburg,
Hanse Ventures

Bärbel Brockmann
redaktion@vc-magazin.de

#2: Entscheidende Fragen und Antworten

Willst Du mich heiraten?



Fragen und Antworten
revisions sicher verwalten mit
eProjectCare Datenraum.

**Sparen Sie
sich die
Einrichtungs-
gebühr!**

Exklusiv für Sie:
Stichwort Hochzeit

INVESTFORUM

SACHSEN - ANHALT

16. SEPTEMBER 2015 | HALLE (SAALE)

*Investor auf der
Suche nach Start-ups?*

*Start-up auf der
Suche nach Kapital?*

*Bank-Even-Analyse
Cash Flow Business Angel
Corporate Venture Capital
Investment Case Pre-Money-Bewertung
Return On Investment
Seed Capital Bootstrapping
Low-Budget-Model Real-Life-Science
Usability Pre-Money-Bewertung*

Dann sind Sie auf der Suche nach uns!

Das INVESTFORUM Sachsen-Anhalt schafft den geeigneten Rahmen, um Kapital suchende Unternehmen mit Kapitalgebern zu vernetzen und Ideen erfolgreich in den Markt zu begleiten. Wir unterstützen Jung- und Wachstumsunternehmer bei der strategischen Planung ihres Unternehmenskonzeptes, bieten individuelle Beratung und stellen die Verbindung zu potenziellen Geldgebern her.

JETZT ONLINE FÜR DAS INVESTFORUM 2015 ANMELDEN!

Bewerbungsfrist für Kapital suchende Unternehmen ist der 31. Juli 2015.



0345. 13 14 2707



info@investforum.de



www.investforum.de

univations





OOSTEN

OOSTEN

Überblick über Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen

Gründungsgeschehen in Ostdeutschland

Große Investoren haben ihren Blick längst auf die deutsche Hauptstadt geworfen und sind aktiv auf der Suche nach spannenden Modellen – was ihnen auch immer häufiger gelingt. Die Höhe der getätigten Investitionen in Berliner Start-ups hat längst bewiesen, dass die Hauptstadt in einer Liga mit Städten wie London oder Tel Aviv spielt. Das aber verzerrt den Blick, denn Gründungsgeschehen findet in den neuen Bundesländern nicht nur in Berlin statt. Allerdings gibt in einzelnen Regionen weiterhin Nachholbedarf.



Fotos: © Fotolia/Yul (4)

Die Marktstatistik des BVK (Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften), die sich auf die Angaben von fast 200 Beteiligungsgesellschaften stützt, belegt, dass mit 241 Mio. EUR im Jahr 2014 gut 37% der deutschen Venture Capital-Investitionen in Berlin erfolgten. Zum Vergleich: Im Jahr 2013 flossen rund 209 Mio. EUR in die Berliner Gründungslandschaft. In Berlin wird Schätzungen nach alle 20 Stunden ein neues Start-up gegründet, auf das Jahr hochgerechnet sind das knapp 400 – mit diesen Zahlen ist das Gründungsgeschehen zu einem wesentlichen Bestandteil der Berliner Wirtschaft geworden. „Einen großen Erfolg der Berliner Gründungslandschaft haben wir hier vor allem der Nähe zu drei ausgezeichneten Hochschulen und zu Konzernen zu verdanken“, sagt IBB-Geschäftsführer Roger Bendisch. Zu beobachten ist: Universitäten konzentrieren sich zunehmend auf Gründungen aus der Forschung heraus. Berlin zeichnet eine hohe Dichte an Life Sciences- und Biotech-Unternehmen aus. „Adlershof ist mit seinen Opto-Science-Unternehmen ein wichtiges Cluster“, so Bendisch. Dort agieren über 800 Unternehmen, die teilweise weltweit erfolgreich am Markt agieren. Nahe der TU Berlin und dem Fraunhofer-Institut haben sich zudem Hard- und Software-Unternehmen angesiedelt und mit Beyer-Schering gewinnen auch die Ausgründungen rund um das Thema Gesundheit weiterhin an Bedeutung. Unternehmen wie Deutsche Bahn, Axel Springer oder die Telekom haben mit Acceleratoren und Inkubatoren wie Plug and Play (Springer) oder dem hub:raum (Telekom) wesentlich dazu beigetragen, der Gründerszene eine Spiel-

wiese zu geben und durch interessante Geschäftsmodelle internationales Venture Capital anzuziehen.

Gründer ziehen Gründer an

Leuchtturmgründungen tragen dazu bei, Gründungsstandorte beliebter zu machen. In Berlin sind das Bendisch nach allen voran Zalando (Rocket Internet), ResearchGate, ein soziales Netzwerk im Internet für Forscher aus allen Bereichen der Wissenschaft, Outfittery, eine Plattform für Stilberatung und Shopping für Männer, und Babel. Der Berliner Sprachlernendienst hatte zuletzt 22 Mio. USD von Scottish Equity Partners, Reed Elsevier Ventures, Nokia Growth Partners und der IBB Beteiligungsgesellschaft eingesammelt. „Berlin ist institutionell gut aufgestellt und mit 50 national wie international agierenden Venture Capitalisten sowie rund 500 Business Angels, die hier investieren, ein sehr guter Standort für Gründer geworden. Mit dem Ansiedeln der Kapitalgeber ist nun deutlich mehr Geld am Markt. Das freut uns, denn es lockt interessante Geschäftsmodelle an. Die Gründer sind deutlich selbstbewusster geworden, und Unternehmen erhalten höhere Bewertungen“, so der IBB-Geschäftsführer.



Roger Bendisch, IBB

Brandenburg klarer Gewinner durch Nähe zu Berlin

Für Brandenburg gilt: Je mehr Kapital und Talent in die Berliner Region zieht, umso besser ist das auch für Brandenburg. Die Aufgabe der dort ansässigen Institutionen wird sein, den Hype um Start-ups nach Brandenburg zu bekommen und das Klima für Investoren und Kapitalgeber zu verbessern. Zum Teil scheint dies auch ein Stück weit gelungen zu sein. Denn während laut der Zahlen des BVK in den Jahren 2012 und 2013 rund 15 Mio. EUR Investitionsgelder nach Brandenburg geflossen sind, waren es im vergangenen Jahr bereits 23 Mio. EUR. Die ILB managt derzeit sechs verschiedene Venture Capital-Fonds, die mit einem Gesamtvolumen von 160 Mio. EUR sowohl öffentlichem als auch privatem

Venture Capital-Investitionen nach Bundesländern* (in Mio.EUR)

	2010	2011	2012	2013	2014
Berlin	99,6	189,0	181,5	209,6	241,1
Brandenburg	18,1	17,3	15,8	15,0	23,1
Sachsen	26,9	25,3	16,5	18,6	24,7
Sachsen-Anhalt	19,8	13,1	20,5	7,3	10,4
Thüringen	16,1	12,1	7,4	12,4	7,1

* Stand Februar 2015; Quelle: BVK/PEREP Analytics



Kapital ausgestattet sind. Für Neuinvestitionen steht derzeit der BFB Wachstumsfonds Brandenburg für kleine und mittelständische Unternehmen zur Verfügung. Die BFB Wachstumsfonds Brandenburg GmbH ist eine 100%ige Tochter der ILB und mit 37,5 Mio. EUR ausgestattet. Als Zielgruppe sind technologieorientierte, kleine und mittlere Unternehmen (sogenannte KMU) in wachstumsstarken Branchen mit Sitz in Brandenburg adressiert. Zurzeit plant die ILB einen neuen Eigenkapitalfonds in Höhe von 70 Mio. EUR für Frühphasen- und Wachstumsfinanzierungen aufzulegen.

Gründungslabore zeichnen sich durch Kreativität aus

Doch auch wenn über ILB und private Investoren Kapital in den brandenburgischen Markt gepumpt wird, so hinkt das Land trotz der Strahlkraft Berlins in Sachen Gründungen noch hinterher. Zwar hat sich laut NUI-Trend des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) entgegen dem Bundestrend die Entwicklung der Gründungsneigung in Brandenburg positiv entwickelt, dennoch findet sich das Bundesland rund um die Hauptstadt auf den hinteren Plätzen in Bundesvergleich. In den neuen Bundesländern ist Kreativität gefragt. Mit einem modern ausgestatteten Gründerlabor der TH Wildau und den Gründungsservices der Brandenburger Universitäten, darunter Frankfurt/Oder oder Cottbus, haben sich Anlaufstellen für Gründer entwickelt, die es ermöglichen, Jungunternehmen auch ohne großes Wagniskapital Starthilfe zu geben. 2013 wurde das Labor der TH Wildau von Babette Grothe aus der Taufe geholt. Ihr Versuch: einen veränderten Gründungsansatz in der Hochschule etablieren – weniger Geld, mehr Vernetzung. Um technologieorientierte Innovationen umzusetzen, reicht das Exist-Gründerstipendium nicht aus. „Daher stellen wir im Labor kostenintensive Infrastruktur und Geräte zu Verfügung, die von den Gründern genutzt werden können, um beispielsweise Prototypen zu basteln“, so Grothe. Sie weiß: „Erst wenn Geschäftsmodelle sichtbar werden, kommen Investoren.“ In den letzten beiden Jahren sind auf diesem Weg insgesamt 29 Gründungen entstanden, zwei davon erhielten 2015 das Exist-Gründerstipendium.



Babette Grothe,
TH Wildau

Im Fokus: Entrepreneurship

Auch in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen wird stark auf den Bereich Entrepreneurship gesetzt. Institute der Leibniz-Gemeinschaft, von Fraunhofer, der Max-Planck-Gesellschaft und der Helmholtz-Gesellschaft haben sich hier ebenso angesiedelt

wie eine Reihe von Technologietransferstellen und Inkubatoren, die die Ergebnisse aus der Forschung in die Wirtschaft überführen. Darüber hinaus bieten Technologieparks, darunter das Technologie-Zentrum Dresden (TZ Dresden), Arbeitsumfelder für die ersten Schritte in die Selbstständigkeit. In den sächsischen Technologiezentren, darunter auch Chemnitz und Zwickau, sind derzeit über 700 Unternehmen eingemietet, die im Durchschnitt etwa acht Mitarbeiter beschäftigen. Im Jahr 2014 sind über 60 neue Unternehmen eingezogen. „Trotz großer Innovationen im Bereich Automatisierungstechnik, Mikroelektronik und IT fehlt es



Dr. Bertram Dressel,
TZ Dresden

dennoch an Family Offices oder Business Angels. Es gibt noch keine finanziellen Polster im Mittelstand, die die jungen Gründer unterstützen können“, sagt Dr. Bertram Dressel vom TZ Dresden. Ein Problem, das Udo Werner von bm-t auch für Thüringen identifiziert. Die bm-t mit Sitz in Erfurt Kapital ist Anleger institutioneller Investoren und vor allem der öffentlichen Hand. Sie verwaltet aktuell sechs Fonds mit einem Gesamtvolumen von über 230 Mio. EUR.

Innovationskraft aus Historie heraus

Durch die Nähe zu Konzernen wie Carl Zeiss Jena, der dort ansässigen Schiller-Universität oder durch den Autokonzern Opel hat sich in Thüringen historisch wieder eine starke Innovationskraft in den Branchen Automotive, Optoelektronik und Medizintechnik entwickelt. Mit Analytik Jena ist ein Hersteller analytischer Systeme für industrielle und wissenschaftliche Anwendungen erfolgreich am Markt. „Aus einer klassischen Küchengründung hat sich ein 100 Mio. EUR starkes Unternehmen mit 1.000 Beschäftigten entwickelt“, freut sich Werner von der bm-t. Doch solche Leuchtturmgründungen wie auch die Jenoptik AG mit einem 600-Mio.-EUR-Umsatz täuschen nicht darüber hinweg, dass auch in Thüringen weiteres Kapital benötigt wird. „Obwohl das Netzwerk gut ausgebildet ist, müssen wir mehr Mittel generieren.“ In Thüringen wird deshalb derzeit an drei neuen Fonds gearbeitet, die insgesamt fast 100 Mio. EUR als Eigenkapital bereitstellen können. Ein wesentlicher Teil soll für Unternehmensgründungen bereitstehen.



Udo Werner,
bm-t

Christina Cassala
redaktion@vc-magazin.de

Interview mit Oliver Borrmann, bmp Beteiligungsmanagement

„Das Thema Venture Capital ist wieder deutlich positiver besetzt“

Mit den ostdeutschen Bundesländern verbinden die wenigsten Deutschen Hotspots für Technologiegründungen. Und auch ein Blick auf den Gründungsmonitor der KfW scheint diese Annahme zu untermauern: Brandenburg, Sachsen, Thüringen und Sachsen-Anhalt liegen im Vergleich der Bundesländer auf den Plätzen 12, 13, 15 und 16. Dabei gibt es im Osten der Bundesrepublik nicht nur eine Reihe von Universitäten und Technologiezentren, sondern auch öffentliche Fonds mit beachtlichem Volumen. Die Fonds der IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt gerieten in den letzten Jahren wiederholt aufgrund fragwürdiger Vorgänge in die Schlagzeilen. Nun wurde das Management ausgetauscht.

VC Magazin: Nach den Turbulenzen in den vergangenen Jahren übernimmt die bmp das Management der IBG-Fonds. Wie hat sich das Ausschreibungsverfahren von dem für andere öffentliche Fonds unterschieden?

Borrmann: Es gab keine größeren Unterschiede zu anderen Ausschreibungen. Daher entschied am Ende der beste Preis und das beste Konzept. Anders als beispielsweise beim BFB Frühphasenfonds Brandenburg, den wir auch managen, wird bei diesen Fonds die finale Investitionsentscheidung von einem extern besetzten Beteiligungsausschuss getroffen. Für Investitionen über einem bestimmten Volumen prüft außerdem auch der Aufsichtsrat der IBG die Beteiligung noch einmal.

VC Magazin: Das Management für das bestehende Portfolio hat die bmp auch übernommen?

Borrmann: Exakt. Zum einen werden wir die Bestandsfonds mit einem aktiv zu betreuenden Volumen von rund 80 Mio. EUR und etwa 50 Beteiligungen verwalten, zum anderen ist ein weiterer Fonds in Höhe von 50 Mio. EUR geplant. Das bestehende Portfolio ist sehr generalistisch von Cleantech über Biotech, Medtech, Anlagenbau oder Verfahrenstechnologien bis hin zu Gaming sowie Informations- und Kommunikationstechnologien angelegt.

VC Magazin: Welche Ziele verfolgen Sie nach der Übernahme des Managements?

Borrmann: Im Bestandsfonds gibt es noch liquide Mittel, die investiert werden können. Sehr spannend für uns gestaltet sich der geplante neue Fonds, da er sehr flexibel sein wird. Die finalen Beteiligungsgrundsätze werden aktuell noch erarbeitet, aber aufgrund unserer Erfahrung lassen sich schon einige Punkte erahnen. So wird der neue Fonds wohl bis zu 1,2 Mio. EUR in junge, innovative Unternehmen alleine investieren können und bis 5 Mio. EUR nach dem Pari-passu-Ansatz gemeinsam mit privaten Co-Investoren, mit Zustimmung des Aufsichtsrats sogar bis 10 Mio. EUR. Insbesondere unter dem Gesichtspunkt, dass Sachsen-Anhalt nach wie vor vergleichsweise wenige Eigengründungen hat, ist das Pari-passu-Verfahren ein interessanter Hebel: Denn möchte man bestehende Unternehmen hier ansiedeln, fällt dies mit einer Investition von bis zu 10 Mio. EUR leichter, als wenn man sich mit maximal 1 Mio. EUR beteiligen kann, wie es bei unserem Frühphasenfonds Brandenburg der Fall war.



Oliver Borrmann

ist Managing Partner und Gründer der bmp Beteiligungsmanagement AG. Die bmp managt neben ihren eigenen Fonds auch den BFB Frühphasenfonds Brandenburg sowie seit Kurzem die IBG-Fonds. Borrmann ist außerdem Mitgründer des Wirtschaftsmagazins brand eins.

VC Magazin: Als Gesellschaft mit Sitz in Berlin sowie Ihren Büros in Magdeburg und Potsdam sind Sie in der Region sehr verwurzelt. Inwieweit ist der Start-up-Boom in Berlin Fluch oder Segen für die umliegenden Regionen?

Borrmann: Die Entwicklung in Berlin hat für die angrenzenden Regionen wie jede Medaille zwei Seiten. Auf der einen Seite blicken Kapitalgeber mit einem sehr klaren Fokus auf Digitalthemen wie Plattformen, Apps oder E-Commerce auf die Hauptstadt und die Gebiete darum. In Bereiche wie Biotech, Cleantech oder Verfahrenstechnologien wird dagegen kaum investiert, wodurch Start-ups in diesen Segmenten keinen Vorteil von Berlins Fähigkeit Kapital anzuziehen haben. Auf der anderen Seite hat der Gründungsboom in der Hauptstadt die positive Nebenwirkung, dass das Thema Venture Capital wieder deutlich positiver besetzt ist als noch vor einigen Jahren. Das hat eine Reihe von Corporate Venture Capital-Gesellschaften, Business Angels und Family Offices aufmerksam gemacht, die sich auch für Investitionen in Unternehmen außerhalb des Internetsektors interessieren.

VC Magazin: Die Region Sachsen-Anhalt als Gründungsstandort: Welche Branchen siedeln sich hier bevorzugt an? Wo sehen Sie Cluster?

Borrmann: Das Land Sachsen-Anhalt bietet eine ganze Reihe von Clustern. In Magdeburg ist historisch der Maschinen- und Anlagenbau sowie Zulieferthemen für Automotive und auch Verfahrenstechnik beheimatet. Außerdem lässt sich in Magdeburg ein Life Sciences-Schwerpunkt im Bereich der Neurowissenschaften identifizieren. Am Standort sind außerdem das Fraunhofer Institut und das Max-Planck-Institut ansässig. In der Nähe, am Technologie- und Gründerzentrum TGZ Barleben, versucht man gerade im Bereich Wasserstoff/Brennstoffzelle die Themen Speicherung und Mobilität in einem Cluster abzubilden. Die Region Bitterfeld Wolfen ist stark im Bereich der Oberflächentechnologie/Beschichtung – nicht nur im Solarbereich. Darüber hinaus gibt es aus dem Chemiepark dort immer wieder Ansätze im

Bereich der Chemie- und Verfahrenstechnik. Halle ist mit dem dortigen TGZ in der vierten Ausbaustufe stark im Life Sciences-Segment, insbesondere mit Protein- und Genomthemen als auch Agro-Biotech, vertreten. Weitere Themen sind hier aber auch Mikrostrukturen/Werkstofftechnologie. Halle ist darüber hinaus Multimedialstandort für entsprechend verwandte Technologiethemen. Südlich dann noch Leuna mit Chemithemen, die aber eher großindustriell besetzt sind und es somit eher wenig Gründungsaktivität gibt. Außerdem gibt es die Harzregion, die nach an der Automobilbranche ist und Themen wie Galvanik oder Bauteile für die Zulieferindustrie adressiert.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview, Herr Borrmann. ■■■

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

ANZEIGE

Technologiepark weinberg campus



forschen.



- . moderne Infrastruktur für naturwissenschaftliche Forschung
- . Martin-Luther-Universität, Fraunhofer- und Leibniz-Institute, Institute der Max-Planck-Gesellschaft und Helmholtz-Gemeinschaft

gründen.



- . spezialisierte Gründerwerkstätten und Inkubatoren
- . Mentoren- und Expertennetzwerk
- . Vermittlung von Gründungsförderung und Frühphasenfinanzierung

unternehmen.



- . Wertschöpfung von Grundlagen- und angewandter Forschung über Entwicklung bis zur Produktion
- . Zugang zu Wachstumsfinanzierung, Innovationskernen und Wertschöpfungspartnern

Interview mit Dr. Ulf-Marten Schmieder, TGZ Halle

„Wer sein möchte, wo sich etwas bewegt, ist hier richtig“

In den mitteldeutschen Bundesländern Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen herrscht Aufbruchsstimmung. Ein großes Angebot an Hochschulen und Forschungseinrichtungen, eine Vielzahl von Fördertöpfen bei gleichzeitig niedrigen Lebenshaltungskosten und nicht zuletzt die Nähe zu Berlin erleichtern die Unternehmensgründung und die nächsten Schritte. Eine funktionierende Investorengemeinde, die gemeinsam mit den staatlichen Förderbanken investiert, ist im Aufbau.

VC Magazin: Welche Branchen siedeln sich im Speziellen in Mitteldeutschland an?

Schmieder: Traditionell stark verwurzelt ist das Cluster Chemie und Kunststoffe. Darüber hinaus haben wir sehr innovative und prosperierende Entwicklungen im Bereich Life Sciences rund um Halle, Leipzig und Jena sowie seit 2012 ein bundesweites Spitzencluster BioEconomy mit Sitz im Technologiepark Weinberg Campus in Halle. Darüber hinaus sind Informationstechnologien und Medien sowie eine rege Kreativwirtschaftsszene, insbesondere an den Hochschulstandorten, stark vertreten. Für die Zukunft setzen wir auf neue innovative Industrien. Zudem bieten sich in der Opto- und Mikroelektronik sowie durch die Werke der großen Automobilkonzerne vielseitige Chancen im Bereich Automotive.

VC Magazin: Der Hotspot Berlin, der im Internet- und Medienbereich führend ist, liegt nicht weit entfernt. Ist das für die Regionen in der Peripherie von Berlin Fluch oder Segen?

Schmieder: Sowohl als auch. Der Sog von Berlin ist natürlich groß, und man steht in gewissem Maße in Konkurrenz. Es ist aber deutlich spürbar, dass es einen Trend zu Gründungen im näheren und weiteren Umkreis von Berlin gibt. Leipzig ist seit jeher eine weltoffene Medienstadt, Halle mit seiner quirligen Kreativszene nicht weit entfernt. Hier kann man sehr gut leben und sich auch mit kreativen Geschäftsmodellen gut entwickeln. Das Zentrum von Berlin ist mit der Bahn nur eine Stunde entfernt, aus dem Ausland betrachtet quasi um die Ecke. Die Internationalität der Hauptstadt strahlt auch auf die Region aus.

VC Magazin: Können Sie beziffern, wie groß die Kostenvorteile gegenüber Berlin sind?

Schmieder: Diese Frage ist nicht genau zu beantworten, weil auch Berlin unterschiedlich stark frequentierte Bezirke und Kostenlevels aufweist. Insgesamt kann man aber mit gutem Gewissen sagen, dass es hier schon noch ein Stück günstiger ist und dass man auch noch in echten 1a- oder 1b-Lagen zu bezahlbaren Preisen Wohnraum und Gewerbeflächen findet. Auch der Zugang zu politischen Entscheidern und zu Fördermitteln ist hier aufgrund der Überschaubarkeit und der Greifbarkeit der Personen wesentlich einfacher.



Dr. Ulf-Marten Schmieder

ist Geschäftsführer der Technologie und Gründerzentrum Halle GmbH. Zuvor gründete und leitete er die Univations GmbH, die technologieorientierte Start-ups bei der Unternehmensentwicklung und Finanzierung unterstützt und das Investforum Mitteldeutschland ausrichtet.

VC Magazin: Gutes Personal ist das A und O. Wie steht es um die Verfügbarkeit von Fachkräften?

Schmieder: Durch die hohe Hochschuldichte verfügt Mitteldeutschland über eine Vielzahl an gut ausgebildeten Köpfen in sämtlichen Fachrichtungen. Viele der Studenten sind hier familiär verwurzelt, andere kommen zum Studieren und bleiben. Der enge Draht zur Wissenschaft ist ideal für Forschungs- und Entwicklungskooperationen mit der Wirtschaft und bietet interessante Betätigungsfelder. Wer sein möchte, wo sich etwas bewegt und wo man mitgestalten kann, ist hier richtig.

VC Magazin: Wo sehen Sie Nachholbedarf in Mitteldeutschland?

Schmieder: Die fehlende Dichte von Venture Capital-Investoren ist eine echte Herausforderung, damit verbunden die historisch bedingte geringere Eigenkapitalstärke der Region. Es fehlen der tief verwurzelte Mittelstand und größere kapitalstarke Konzerne.

Dadurch erschwert sich auch der Marktzugang, und die Wege zu den Kunden sind weiter. Auf der anderen Seite genießen erfolgreiche Gründer eine größere Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit, bei der Politik und bei den Mittelständlern, die gerne mit jungen Unternehmen zusammenarbeiten.

VC Magazin: Sie hatten die Etablierung eines stabilen Mittelstands angesprochen. Inwiefern widerspricht dies dem Venture Capital-Gedanken, wonach erfolgreiche Unternehmen nach einem gewissen Zeitraum weiterveräußert werden?

Schmieder: Das ist natürlich eine Herausforderung, der wir uns stellen müssen. Wir haben uns entschieden, stärker auf Beteiligungskapital zu setzen, also auch auf Investoren, die historisch bedingt aus anderen Regionen oder Ländern stammen. Unabhängig davon ist es jedoch wichtig, auch die Unternehmer als Investoren und Co-Investoren zu gewinnen, die sich nach der Wende hier etabliert haben. Diese blicken zwar auf keine jahrzehntelange Tradition zurück, sind aber oft gerade deshalb eher bereit, neue Wege zu gehen. Ich erlebe immer wieder eine extrem hohe Flexibilität, Weltoffenheit und Bereitschaft, die Erfahrungen an Start-ups weiterzugeben. Genau diese Unternehmerngeneration müssen wir noch stärker als Mentoren und Investoren einbinden.

VC Magazin: Wie beurteilen Sie, dass die bmp als national tätiger Kapitalgeber das Management der Fonds in Sachsen-Anhalt übernimmt?

Schmieder: Ich sehe das als Chance, weil Oliver Borrmann und sein Team viele Netzwerkkontakte mitbringen. Wir kennen und schätzen die handelnden Personen von der Zusammenarbeit beim jährlichen Investforum. Durch das Management des Brandenburg-Fonds bringen die Macher von bmp zudem viel Erfahrung mit öffentlichen Fördermitteln, Technologien und Investitionen im Umland von Berlin mit.

VC Magazin: Es ist erstaunlich, wie viel Kapital von öffentlicher Seite für Start-ups z.B. in Sachsen-Anhalt im Vergleich zu anderen Bundesländern zur Verfügung gestellt wird. Ist die Politik hierzulande affiner gegenüber dem Thema Gründungsfinanzierung?

Schmieder: Die Landesregierung ist sehr affin zu diesem Thema. Weil der Mittelstand hier nicht so weit entwickelt sein kann wie in anderen Regionen, wurde schnell erkannt, dass etwas getan werden muss. Deshalb wird noch einmal massiv Geld für die Gründungsförderung in die Hand genommen. So gibt es für Sachsen-Anhalt z.B. Förderprogramme für alle sieben Hochschulen, um Unternehmertum und Gründungskultur nachhaltig zu etablieren. Darüber hinaus gibt es ein Programm, das den Aufbau von Pre-Seed-Inkubatoren und die Anschaffung hochwertiger Geräte fördert. Auch für die Beratung und Begleitung von Gründern stehen zielgerichtete Mittel zur Verfügung. Wir haben uns hier sehr viele Gedanken gemacht, wie wir die Unternehmen im Prozess unterstützen können, auf die wir in Zukunft setzen möchten.

VC Magazin: Im September steht eine Neuauflage des Investforums auf dem Programm.

Schmieder: Das Investforum, das dieses Jahr am 16. September in Halle stattfindet, gibt es jetzt seit 2009, und es ist Jahr für Jahr professioneller geworden. Zuletzt hatten wir rund 300 Teilnehmer, wobei es uns freut, dass immer mehr Venture Capital-Gesellschaften und strategische Investoren sowie Business Angels teilnehmen. Die Bewerbungsphase für junge Unternehmen, die ihr Unternehmen einer Vielzahl von Investoren vorstellen möchten, läuft übrigens noch bis 31. Juli.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

ANZEIGE

Leidenschaft Mittelstand

Bank M
Repräsentanz der biw Bank
und Wertpapiere AG für Investments



RICHTIG
statt so wie immer

siOptica GmbH: Sichtschutzfilter für Geldautomaten

Schutz vor neugierigen Blicken

Am Standort Jena hat der Physiker Dr. Markus Klippstein inzwischen sein zweites Unternehmen, die siOptica GmbH, mitgegründet. Unterstützt wird er dabei von der bm-t beteiligungsmanagement thüringen gmbH und dem High-Tech Gründerfonds – nicht nur mit Geld.



Foto: © siOptica GmbH

Seitlicher Sichtschutz beim Geldabheben – siOptica macht es möglich.

Die PIN-Nummer ist an Geldautomaten und beim elektronischen Bezahlen das Geheimnis des jeweiligen Besitzers und dementsprechend auch bei zwielichtigen Zeitgenossen gefragt. Zwar gibt es einen herkömmlichen Sichtschutz aus Kunststoff, doch auch hier können mit versteckten Kameras die geheimen Daten erspäht werden. Eine Sicherheitslücke, bei der Physiker Markus Klippstein und seine beiden Mitgründer Ravi Srivastava und Ambrose Peter Nari ansetzten, als sie 2013 im thüringischen Jena siOptica gründeten. Sie entwickelten zusammen mit einem Partner einen speziellen Sichtschutzfilter aus feinsten Mikrolinsen, mit dem Geldautomaten, Zahlungsterminals und in der Zukunft auch alle Mobilgeräte und deren Nutzer vor neugierigen Blicken geschützt werden können. Als Partner und Frühphaseninvestoren stiegen der High-Tech Gründerfonds (HTGF) und die bm-t beteiligungsmanagement thüringen mit Minderheitsbeteiligungen und Investitionssummen im jeweils sechsstelligen Bereich ein. Diese Summe ist auch erforderlich. „Wir sind von den internen Produktionszyklen der Geldautomatenhersteller abhängig, sodass wir unser Produkt aufgrund der Verlaufszeiten nicht sofort verkaufen



Markus Klippstein, siOptica

können. Zudem wurden die bisherigen Zertifizierungsnormen im Jahr 2014 geändert“, so Klippstein. Im Laufe des Jahres 2016 will die siOptica mit dem neuartigen Lichtfilter Geld verdienen, bis dahin fließen die Umsätze nur mit dem Bau von Prototypen oder Consultingaufträgen. Doch wenn es dann läuft, ist der Markt riesig. Drei Millionen Geldautomaten wurden weltweit aufgestellt, jährlich kommen 200.000 neue dazu, noch einmal rund 200.000 werden jedes Jahr ausgewechselt, immerhin acht Jahre muss ein solcher Automat seinen Dienst verrichten. „Vor allen Indien und China sind Wachstumsmärkte, aber auch die Japaner haben diesbezüglich Nachholbedarf“, skizziert Klippstein das Marktpotenzial. Da kommt es ihm zugute, dass seine beiden Mitgründer in Malaysia zu Hause sind und so direkt vor Ort die Zukunftsmärkte bearbeiten können. Anstelle von Meetings gibt es dann den Austausch via Internet. Parallel dazu entwickelt das Unternehmen seinen Sichtschutzfilter weiter für Laptops und mobile Endgeräte. „Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass die Arbeitsproduktivität um bis zu 50% sinkt, wenn man sich beobachtet fühlt“, so Klippstein.

Bereits ein erfolgreicher Exit des Gründers

Für die bm-t, eine Tochter der Thüringer Aufbaubank, ist das Engagement bei siOptica eine spannende Beteiligung. Cornelia Böse, Investmentmanagerin bei der bm-t, schätzt an Markus Klippstein, „dass er weiß, wie Venture Capital-Investoren ticken. Zudem schaut er zunächst, was der Markt braucht.“ Mit der vorherigen Firma, in welcher Klippstein einer der Mitgründer war, der 2006 gegründeten Firma VisuMotion, hatte die bm-t gute Erfahrungen gemacht. Firmen wie Sharp oder der Spielautomatenaufsteller Sega



Cornelia Böse, bm-t

Kurzprofil: siOptica GmbH

Branche:	optische Industrie
Firmensitz:	Jena
Beschäftigte:	8
Umsatz 2014:	k.A.
Investoren:	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, bm-t beteiligungsmanagement thüringen gmbH
Internet:	www.sioptica.com

nutzten die 3-D-Bildschirmsoftware, um ihre Produkte attraktiver zu machen. Bereits 2010 erfolgte ein Verkauf an einen Investor aus Malaysia, für die bm-t ein erfolgreicher Exit. Derzeit hat die bm-t rund 50 Beteiligungen in ihrem Portfolio, mehr als 230 Mio. EUR an Kapital wurde in die Unternehmen investiert. Damit soll vor allem die regionale Wirtschaft angekurbelt werden. „Wir investieren in viele kleine Unternehmen aus den Bereichen Life Sciences, IT, Sensortechnik, Optik sowie Werkstoff- und Kunststofftechnik“, so Böse. Hinzu kommt, dass die bm-t in den verschiedensten Netzwerken Thüringens involviert ist, in der Region Jena ist dies unter anderem das Thüringen OptoNet e.V. „Über die Thüringer Aufbaubank ermöglichen wir den Zugang zu den Förderprogrammen, unterstützen aber auch im Bereich des Patentschutzes oder bei der Einstellung von Entwicklungsingenieuren.“

Ausblick

Die Zusammenarbeit mit dem HTGF und der bm-t zahlt sich dabei für Markus Klippstein und sein Team nicht nur in Form von

Kapital für die Entwicklung aus. Auch der Kontakt zu Kunden in der Industrie oder zu strategischen Investoren kommt mithilfe der beiden Finanzierungspartner zustande. Derzeit verhandelt der Unternehmer mit einem strategischen Investor aus der Industrie. „Wir hoffen, in den nächsten Wochen hier zum Abschluss zu kommen“, so Klippstein. Das soll siOptica den nächsten Schub verleihen. „Wir könnten uns vorstellen, dass der strategische Investor irgendwann die Mehrheit der Anteile übernimmt und auf diese Weise für unsere bisherigen Partner ein erfolgreicher Exit zustande kommt. Als Gründer wollen wir natürlich am Unternehmen beteiligt bleiben und so am Wachstum unseres Unternehmens mitpartizipieren“, schildert Klippstein die Zukunft seines Unternehmens in einigen Jahren. Die siOptica GmbH hat sich das Ziel gestellt, bis 2018 rund fünf Millionen Mobilgeräte weltweit und eine fünfstellende Zahl von Geldautomaten mit ihrem optoelektronischen Sichtschutz auszurüsten. ■■■

Torsten Holler
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

Rahmenbedingungen für Innovation, Unternehmenssicherung und Wachstum:



Holzkirchen/Oberbayern, 19./20. Oktober 2015

Deutschland ist ein Top Industrie Standort - uns geht es gut!
Mehr als 125 Jahre "Made in Germany" sind eine einmalige Grundlage!

Uns geht es Gold....

Was sollten Unternehmen beachten und angehen, damit dies so bleibt?

Welche Rahmenbedingungen sollten Politik, Forschung und Behörden verändern bzw. schaffen, damit dies so bleibt?

Mehr als 50 Experten geben Ihre Sicht auf:

- was funktioniert in Deutschland (bereits) gut?
- wo sollte verbessert/verändert werden?

Nehmen Sie Anregungen & Ideen für Ihr Unternehmen mit!

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen und Ihre Ideen!

www.spitze-bleiben.de

Ihre Fragen gerne an
Ulf Leonhard, Leonhard Ventures
Kurfürstendamm 136, 10711 Berlin
Tel. + 49-30-887 11 55-65 (-67)
Mobil + 49-151-12 74 91 48
ulf.leonhard@leoven.com



Konferenz-Location auf dem Campus Martinsried

ab 75,-
Euro



**CAMPUS
AT HOME**

IZB Residence



IZB Residence
CAMPUS AT HOME
Am Klopferspitz 21
82152 Planegg/Martinsried
Tel. +49 (0)89.1892876 - 0
Fax +49 (0)89.1892876 - 111
info@campusathome.de



- Exklusive Übernachtungsmöglichkeit:
Nur für Gäste des Campus Martinsried/
Großhadern buchbar
- Gehobenes Restaurant **SEVEN AND MORE**
- Lobby und Bar für Geschäftsmeetings
in entspannter Atmosphäre
- Konferenzräume für bis zu 100 Personen
im Innovations- und Gründerzentrum für
Biotechnologie IZB

www.campusathome.de



SÜDLEN

SÜDLEN

Überblick über Bayern und Baden-Württemberg

Süddeutschland als Türöffner zur Industrie

Bayern und Baden-Württemberg haben bei Gründungen noch eine Menge Potenzial. Die Region punktet mit dem Zugang zu Konzernen und dem gehobenen Mittelstand, der gerade für die Gewinnung von Kunden von immenser Bedeutung ist.

Markus Kurch kennt die vermeintlichen Start-up-Hochburgen Europas genau. Regelmäßig pendelt der COO der Crealytics GmbH zwischen Berlin, London und dem beschaulichen Passau. In der bayerischen Universitätsstadt gründeten 2008 Andreas Reiffen und Christof König den Optimierer für Suchmaschinenwerbung. Als Kurch 2014 von der Boston Consulting Group zu Crealytics wechselte, erkannte er, dass Passau für dieses Unternehmen den perfekten Standort bot: „70% unseres Umsatzes erzielen wir mit unserem Produkt im Ausland. Da kommt es darauf an, sich in der Kultur des jeweiligen Landes – von Australien bis Bolivien – auszukennen.“ Die Uni Passau bildet Kulturwirte aus, die zudem auch noch mehrsprachig geprägt sind, wichtige Fachkräfte fürs Unternehmen. 2011 allerdings machte Crealytics eine Niederlassung in Berlin auf – dort fand man die benötigten Programmierer. Von London wird seit Anfang des Jahres das Auslandsgeschäft weiter forciert. Den Standort Passau aufzugeben kommt bei Crealytics keinem in den Sinn. „Unsere Mitarbeiter am Standort zeichnen sich durch eine hohe Loyalität zum Unternehmen aus“, hat Kurch schnell festgestellt.



Markus Kurch,
Crealytics

Direkter Zugang zu Konzernen und Mittelständlern

Crealytics erhielt Unterstützung durch die Bayern Kapital, die Beteiligungsgesellschaft des Freistaates Bayern. Gemeinsam mit der LBBW Venture aus dem Nachbarland Baden-Württemberg führten sie die erste Finanzierungsrunde durch, neben weiteren Investoren kam auch noch der High-Tech Gründerfonds ins Boot. Für Roman Huber, Geschäftsführer der Bayern Kapital, ist das B2B-Geschäft eine der Kernkompetenzen im Freistaat, um vor allem neue Technologien in den Markt zu bringen: „Darüber hinaus profitieren die jungen Unternehmen auch vom direkten Zugang zu den Konzernen und dem gehobenen Mittelstand hier in der Region.“ Süddeutschland bewegt sich bei der Verteilung der Start-ups im Mittelfeld, jedoch weit abgeschlagen von Berlin. Während 39% aller bundesdeutschen Start-up-Unternehmen in Berlin zu Hause sind, bringt es Baden-Württemberg gerade mal auf 12% und Bayern auf 11%. In Bayern konzentrieren sich davon 8% auf die Landeshaupt-



Roman Huber,
Bayern Kapital

stadt München. Gerade mal 8,6 Mio. EUR an Wagniskapital werden in Baden-Württemberg investiert, in Bayern sind es 45,7 Mio. EUR – knapp ein Drittel von dem, was nach Berlin fließt.

Selbstkritische Schwaben

Weil in Baden-Württemberg die Industrie und der Mittelstand Absolventen mit gut dotierten Einstiegsgehältern direkt ins Unternehmen holen, bevorzugen viele potenzielle Gründer eine Festanstellung „anstatt sich ins unsichere Fahrwasser der Selbstständigkeit zu begeben“, wie Andreas Stadie, Projektleiter bei VC-BW, feststellt. Dabei hat das Ländle den besten Ruf innerhalb der Europäischen Union, was seine Innovationskraft betrifft. Laut Statistischem Landesamt liegt der Innovationsindex bei 71,3%. Auch die Quote für Forschung und Entwicklung von 5,1% gemessen am Bruttoinlandsprodukt ist bundesdeutsche Spitze, ebenso stammen 30,2% aller bundesdeutschen Patentanmeldungen aus Baden-Württemberg. „Gemessen an diesen Zahlen ist die Anzahl an Unternehmensgründungen vergleichsweise gering“, so Stadie.

So versuchen die Schwaben seit gut einem Jahr gegenzusteuern. Statt wie bisher im gesamten Bundesgebiet nach interessanten Investments zu schauen und etwa in ein bayerisches Unternehmen wie Crealytics zu investieren, „konzentrieren wir uns jetzt auf Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz“, so Michael Flach, Senior Investmentmanager bei LBBW Venture Capital. Das Unternehmen bietet Wagniskapitalfinanzierungen für technologieorientierte Unternehmen aus den Bereichen Life Sciences, industrielle Technologien und IT an. „Künftig werden wir uns stärker dem Thema Industrie 4.0 widmen. Das bedeutet, dass der Maschinenbau und Automotive – also unsere klassischen Domänen hier in Baden-Württemberg – in den Fokus unserer Aktivitäten rücken, aber auch Branchen wie die Umwelttechnik oder Photonik“, so Flach. Der neue Ansatz: „Mittelständische Unternehmen ab 50 Mio. EUR Umsatz wollen wir zielgerichtet aussuchen und ihren Innovationsbedarf eruieren. Wir sehen uns künftig mehr als Vermittler zwischen der Start-up-Szene und dem etablierten Mittelstand.“ Flach sieht bei beiden Seiten einen Vorteil: „Immer mehr Mittelständler legen ihr Geld für Investitionen und Innovationen zurück, weil es auf der Bank keine Zinsen mehr gibt. Umgekehrt bekommen viele Start-ups den Markt-



Michael Flach,
LBBW Venture Capital



zugang nicht hin. Den hat der Mittelständler, und so kann es hier gute Kooperationsmöglichkeiten geben.“

Stärkung der Netzwerke

So stärken die beiden südlichen Bundesländer vor allem ihre Netzwerke und bündeln deren Aktivitäten. Während das Netzwerk Stuttgart Financial schon seit 2007 aktiv ist und Serviceleistungen rund um den Finanzplatz Stuttgart anbietet, hat Bayern seit Herbst letzten Jahres seine Aktivitäten in der Initiative „Gründerland Bayern“ konzentriert. Wirtschaftsministerin Ilse Aigner will damit eine neue bayerische Start-up-Institution schaffen, das Netzwerk Nordbayern und Evobis wurden zusammengelegt, um die zentralen Angebote Businessplan-Wettbewerb, Coaching und Finanzierung künftig in einer Hand anzubieten. Das neue Netzwerk mit dem Namen BayStartUp ist flächendeckend aktiv und somit auch in den Gründerszenen von Augsburg, Würzburg und Regensburg präsent. Nach den Worten von Geschäftsführer Carsten Rudolph wird die neue, privatwirtschaftlich organisierte Gesellschaft von zwei Fördervereinen, privaten Sponsoren und dem bayerischen Wirtschaftsministerium getragen. „Ein Schwerpunkt unserer Aktivitäten liegt auf dem Bereich Planung, Businesspläne, die mit unserer Hilfe entstehen, werden mit der Absicht geschrieben, eine Finanzierung zu erhalten. Dazu pflegen wir ein Netz aus etwa 100 Venture Capital-Gesellschaften und 200 Business Angels. Von den rund 600 Unternehmen, die wir im Jahr sehen, begleiten wir 200 enger“, so Rudolph. „Dennoch sehen wir wie in anderen Bundesländern auch hier in Bayern, dass junge Unternehmen nach der Gründungs- und Aufbauphase deutlich schwerer Kapitalgeber finden.“ „Wir müssen hier noch mehr in die Offensive gehen“, gibt denn auch Bayern-Kapital-Geschäftsführer Huber die Richtung vor. Unterstützung erhält er vom Wirtschaftsministerium, das den Wachstumsfonds



Carsten Rudolph,
BayStartUp

Bayern im Umfang von bis zu 100 Mio. EUR auflegt. Der Fonds soll privaten Wagniskapitalgesellschaften als neutraler Co-Investmentpartner für Wachstumsfinanzierungen in Bayern dienen. Insgesamt sollen so rund 250 Mio. EUR an Wachstumsinvestitionen für junge Start-ups in Bayern mobilisiert werden. Auch Baden-Württemberg hat seit Kurzem seinen eigenen Wachstumsfonds – allerdings mit einem wesentlich geringeren Volumen.

Vorteil für die Internationalisierung

Den eigentlichen Wert des Standorts Süddeutschland macht dann doch das Vorhandensein größerer industrieller Strukturen aus. „Hier sitzt das professionellere Online-Geschäft“, hat etwa Michael Nenninger vom Münchner Start-up Voycer AG festgestellt. Dessen 2010 gestartetes Unternehmen, das Händlern und Produzenten eine Customer Community im Netz aufbaut, hat nur wenige Kunden, die aber dafür schon mal Projektaufträge in sechs- und siebenstelliger Höhe über mehrere Jahre vergeben. „Alles, was in der Branche Rang und Namen hat, wie Amazon, Microsoft oder Google, sitzt mit seiner Zentrale hier.“ Nenninger bekam hier nicht nur den schnellen Zugang zu den Entscheidern von Bayern Kapital, sondern auch über die Business Angels den Kontakt zu potenziellen Kunden. Und obwohl Nenninger auch Berlin als Standort für sein Unternehmen geprüft hat, entschied er sich bewusst für München: „Ein Vorteil unserer Kunden ist auch, dass sie bereits international agieren. Da können wir dann auch unsere eigene Internationalisierung vorantreiben.“ Die Unterstützung von Bayern Kapital-Chef Huber ist ihm sicher: „Voycer kann ein Leuchtturmunternehmen hier in der Region werden.“



Michael Nenninger,
Voycer

Torsten Holler
redaktion@vc-magazin.de

Interview mit Dr. Peter-Hanns Zobel, Innovations- und Gründerzentrum Martinsried und Weihenstephan

„Man braucht exzellente Wissenschaft in unmittelbarer Umgebung“

Im April 1995 wurde mit dem Bau des Innovations- und Gründerzentrums Martinsried (IZB), begonnen, im Oktober des gleichen Jahres zogen die ersten vier Unternehmen ein. Heute sind in Martinsried und am Standort Weihenstephan auf 25.000 m² rund 60 Unternehmen mit über 650 Mitarbeitern angesiedelt, darüber hinaus zwei Kindergärten, die Chemieschule Elhart, ein Bistro sowie ein Hotel samt Faculty Club und Restaurant. Erfolgreiche Unternehmen wie Morphosys, 4 SC oder Supremol starteten im IZB ihre Erfolgsgeschichte.

VC Magazin: Sie feiern aktuell 20 Jahre IZB und haben persönlich auch die Höhen und Tiefen der Life Sciences-Branche miterleben dürfen. In welcher Phase befinden wir uns aktuell?

Zobel: Den 63 Mietern im IZB geht es gut, und auch die gesamte Branche prosperiert. Es gibt wieder Kapitalrunden und auch Börsengänge. Das ist sehr erfreulich, da damit auch zum wiederholten Mal der Beweis erbracht wird, dass man mit Biotechnologie Geld verdienen kann. Trotzdem sollte aus unserer Sicht die kritische Masse an Kapital drastisch erhöht werden. Durch steuerliche Anreize oder gesetzlichen Investitionsdruck würden wir eine noch bessere Finanzierungslandschaft in Deutschland schaffen. Anlässlich unseres 20-jährigen Jubiläums veranstalteten wir im Juli 2015 den Innovation Congress „Biotech made in Germany“, auf dem wir die entscheidenden Aspekte im Hinblick auf die Finanzierung von Biotech-Unternehmen mit internationalen Gästen interdisziplinär diskutierten. Darunter auch Dr. Johannes Frühauf, Präsident Cambridge Biolabs, USA, sowie Dr. Michael Koeris von Sample6 und Co-Founder des Biotechstart.org aus Boston. Auch Dr. Simon Moroney, CEO der Morphosys AG, und Dr. Werner Lanthaler, CEO der Evotec AG, referierten über die größten Herausforderungen, mit denen deutsche Start-up-Unternehmen zu kämpfen haben. Am 17. Juni 2015 luden wir zum IZB Think Tank ein. Die ChromoTek GmbH, die Crelux GmbH, GNA Biosolution, die 4SC AG, die ibidi GmbH und Spherotec zeigten ihren erfolgreichen Werdegang auf. Mit über 100 Gästen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Medien stießen wir in unserem neuen Faculty Club G2B auf die nächsten 20 Jahre im IZB an.

VC Magazin: Das IZB ist zweifellos eine Erfolgsgeschichte. Was war Ihr Erfolgsrezept in schwierigen Phasen, z.B. nach dem Niedergang des Neuen Marktes?

Zobel: Aufgrund des damaligen enormen Andrangs nach Flächen im IZB haben wir bereits 1999 viele Mieter gebeten, einen Untermieter zu akzeptieren. Da nur wenige IZB-Mieter im Zuge des Niedergangs des Neuen Marktes betroffen waren, konnten wir die entstehenden Leerstände im Jahr 2000 größtenteils durch Wachstum von Untermietern auffangen.



Dr. Peter-Hanns Zobel

ist seit 1996 Geschäftsführer des Innovations- und Gründerzentrums in Martinsried und Weihenstephan (IZB).

VC Magazin: Haben Sie einen Überblick, wie viele Unternehmen im IZB ihren Firmensitz hatten und was aus ihnen geworden ist?

Zobel: Wir haben in den letzten 20 Jahren ca. 150 Firmen unter unserem Dach betreut und konnten so im Auftrag des bayerischen Wirtschaftsministeriums bei der Schaffung von ca. 2.500 primären Arbeitsplätzen mitwirken. Die erfolgreichsten kennt heute jeder: MediGene, Morphosys, Micromet, Proteros, Supremol, Pieris und einige mehr, die in den nächsten Monaten ihre Erfolge bekannt geben werden.

VC Magazin: Was macht in Ihren Augen einen guten Life Sciences-Standort aus?

Zobel: Man braucht exzellente Wissenschaft in unmittelbarer Umgebung und Zugang zum Kapitalmarkt. Die beiden Max-Planck-Institute für Biochemie und Neurobiologie, das Klinikum Großhadern, die naturwissenschaftlichen Lehrstühle der Ludwig Maximilian Universität, Helmholtz, Genzentrum und einige



Foto: © IZB GmbH

Seit 20 Jahren Zentrum für Life Sciences-Gründungen vor den Toren Münchens

mehr sind die Garanten für wissenschaftlichen Erfolg und auch Kooperationen. Zum Glück gibt es nun wieder mehr Venture Capitalisten, Family Offices und Business Angels, die an Investments in Life Sciences interessiert sind.

VC Magazin: Die Konkurrenz schläft nicht. Wie sieht Ihre Aufstellung für die Zukunft aus?

Zobel: Wir werden das IZB in den nächsten Jahren konsequent weiterentwickeln, wie wir es mit den Kindergärten, den Gastronomien und auch der IZB Residence als Beherbergung von

Campusbesuchern getan haben. Wir werden versuchen, weitere Kapitalgeber im IZB anzusiedeln, damit die Wege zur Branche kurz sind. Auch das Konferenz- und Eventmanagement wird in den nächsten Monaten ausgebaut. Außerdem haben wir noch ein paar ziemlich außergewöhnliche Ideen, die uns näher an die Weltspitze bringen sollen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview, Herr Dr. Zobel.

mathias.renz@vc-magazin.de

ANZEIGE

Wir sind Experten für Kommunikation. Ihre Kommunikation.

Wir wissen wie Kommunikation auf unterschiedliche Interessengruppen wirkt. Mit unserer ausgewiesenen Expertise in allen Fragen der Finanz- und Wirtschaftskommunikation begleiten wir unsere Kunden auf dem Weg zu mehr Sichtbarkeit, klarem Profil und Steigerung ihrer Reputation.

INSTINCTIF - PARTNERS

FINANZMARKT
& INVESTOR
RELATIONS

UNTERNEHMENS-
KOMMUNIKATION

GESELLSCHAFTS-
POLITISCHE
KOMMUNIKATION

KRISE &
WANDEL

www.instinctif.de

Berlin | Frankfurt | Köln | München | Brüssel | Delhi | Dubai | Dublin | Hong Kong | Johannesburg
London | Melbourne | New York | Peking | Shanghai | Singapur | Sydney | Zürich

Interview mit Nils Schmid, Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg

„In Baden-Württemberg scheitern weniger Gründungen als woanders“

Mit Baden-Württemberg verbinden viele nach wie vor Spätzle, Oberklasse-Autos und Kuckucksuhren. Doch hat sich in den letzten Jahren im „Ländle“ auch eine sehr aktive Gründerlandschaft entwickelt – angezogen von zahlreichen Weltmarktführern, der Nähe zu Konzernen als mögliche Kunden und einem großen Pool an Talenten. Vonseiten der Landesregierung soll diese Start-up-Szene durch verschiedene Maßnahmen unterstützt und gefördert werden.

VC Magazin: Welche Bedeutung haben Gründungen für den Wirtschaftsstandort Baden-Württemberg und Stuttgart im Speziellen?

Schmid: Wir haben in Baden-Württemberg und speziell auch in Stuttgart eine lebendige Gründerszene. Dabei sind die Gründungen nicht auf ein oder zwei lokale Standorte beschränkt. Das Geschehen verteilt sich mit unterschiedlichen Technologieschwerpunkten auf das ganze Land. Wer bei uns ein Unternehmen gründet, entscheidet sich bewusst dafür. Nicht aus der Arbeitslosigkeit heraus oder als Alternative zu einem wenig attraktiven Angestelltenverhältnis. Das ist gut so. Denn für die längerfristige Entwicklung der Wirtschaft ist nicht die reine Anzahl an Neugründungen entscheidend. Wichtig ist vielmehr, dass Gründungen bestandsfest und entwicklungsfähig sind. Dass das in Baden-Württemberg gelingt, zeigt auch eine Untersuchung des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW). In einem Vergleich der Bundesländer hat es ermittelt, dass der Südwesten im Jahr 2012 die höchste Fünfjahres-Überlebensquote hat – und das über alle Branchen hinweg und auch speziell im Hightech-Sektor. Man kann also sagen: In Baden-Württemberg scheitern weniger Gründungen als woanders. Diesen Spitzenplatz wollen wir weiter ausbauen.

VC Magazin: Mit Konzernen wie Freudenberg, Liebherr, Bosch oder Daimler verfügt Baden-Württemberg über eine Vielzahl attraktiver Arbeitgeber. Inwieweit hemmt der „Talent Hunger“ der Großunternehmen den regionalen Gründungsstandort?

Schmid: Klar ist: Wer einen attraktiven Arbeitsplatz in abhängiger Beschäftigung hat, der gründet nicht unbedingt gleich morgen ein eigenes Start-up. In jüngster Zeit zeigt sich aber, dass gerade auch für etablierte Unternehmen Ausgründungen neuer Geschäftsfelder und die Unterstützung innovativer Start-ups ein Thema sind. Vor allem aus den in Baden-Württemberg sehr frühzeitig initiierten Clusterinitiativen entwickeln sich neue, technologiespezifische Accelerator-Modelle. Deren Förderung ist ein Schwerpunkt unserer neuen Gründungsoffensive.

VC Magazin: Gleichzeitig sind Konzerne oft wichtige Kunden für Jungunternehmen. Wie können Start-ups und große Unternehmen voneinander profitieren? Welche Beispiele für gelungene Zusammenarbeiten gibt es?



Nils Schmid

ist Minister für Finanzen und Wirtschaft sowie stellvertretender Ministerpräsident von Baden-Württemberg. Der promovierte Jurist ist seit 2009 Landesvorsitzender der SPD Baden-Württemberg. Zuvor war er u.a. Mitglied des Ausschusses für Wissenschaft, Forschung und Kunst sowie finanzpolitischer Sprecher der SPD-Landtagsfraktion.

Schmid: Die Aussicht auf attraktive Referenzkunden spielt bei der Standortentscheidung für Start-ups sicher eine Rolle. Und von diesen attraktiven Referenzkunden gibt es in Baden-Württemberg viele. Die Firma Ipo.Plan GmbH aus Leonberg hat das genutzt, um nur ein Beispiel zu nennen: Erst überzeugte sie mit ihren Dienstleistungen und Software-Tools baden-württembergische Kunden, nun expandiert sie weltweit.

Umgekehrt interessieren sich auch große und mittelständische Unternehmen im Land verstärkt für die Innovations- und Business Development-Prozesse junger Unternehmen. Die sind meistens durch eine völlig andere Herangehensweise charakterisiert. Daraus können sich in Zukunft neue Kooperationsmodelle entwickeln, die wiederum eine Standortpräferenz für Baden-Württemberg erzeugen.

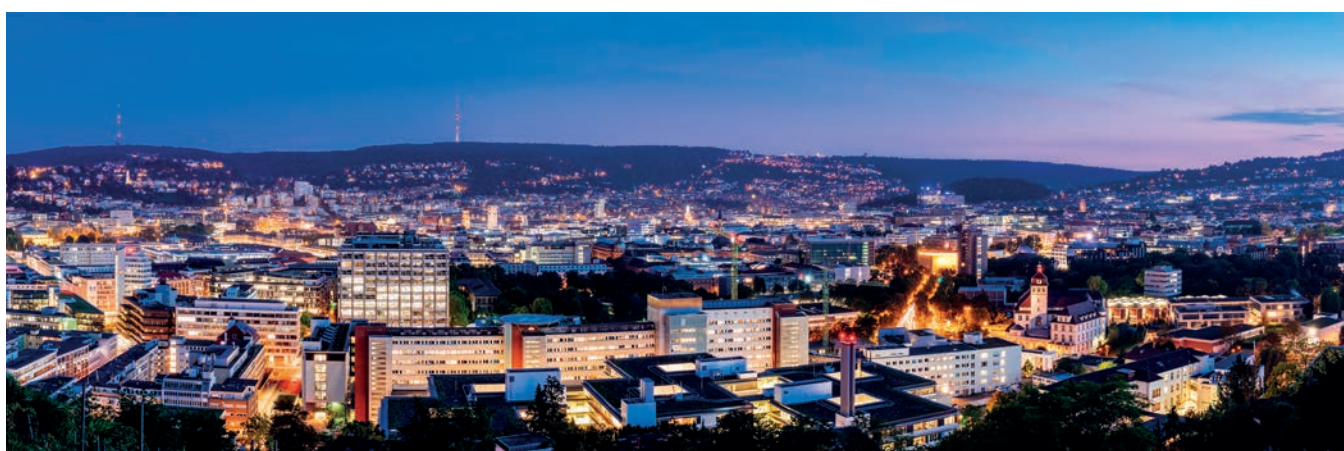


Foto: © Fotolia/M. Schoenfeld

In Baden-Württemberg entwickelt sich eine pulsierende Start-up-Szene – trotz oder vielleicht gerade wegen der Nähe zu großen Konzernen.

VC Magazin: Welche Initiativen gibt es vonseiten des Bundeslandes, die regionale Gründerlandschaft zu unterstützen – bzw. zu fördern?

Schmid: Wir verfolgen eine Gründungsförderung, die auf Qualität setzt, nicht auf Quantität. Wichtig ist uns, dass Unternehmensgründungen nachhaltig sind und dass neue Arbeitsplätze entstehen. Mit unserer neuen Gründungsoffensive, die wir im Jahr 2012 gestartet haben, haben wir vor allem die Entwicklung von Hightech-Unternehmen in den Wachstumsfeldern der Zukunft im Blick. Das sind die nachhaltige Mobilität, Energieeffizienz, regenerative Energien, Umwelttechnologie, Gesundheitswirtschaft und Informations- und Kommunikationstechnologien. Ich bin überzeugt, dass wir mit unseren jüngsten Instrumenten wie dem Innovationsgutschein B-Hightech, der neuen landesweiten Beteiligungskapital-Plattform „VC-BW“ und nicht zuletzt unserem neuen Venture Capital-Fonds Baden-Württemberg den Bereich der Hightech-Gründungen weiter voranbringen und noch bedarfsorientierter unterstützen können.

VC Magazin: Eine große Hürde für Start-ups stellt nach wie vor die Finanzierung dar. Das Land Baden-Württemberg möchte mit dem Venture Capital-Fonds Baden-Württemberg gegensteuern. Wie ist das Programm ausgestaltet/strukturiert und welche Erfolge gibt es bereits?

Schmid: Mit den Investments des Venture Capital-Fonds Baden-Württemberg, kurz VC Fonds, sollen junge, innovative Unterneh-

men auf ihrem Weg zu Markt- und Technologieführern unterstützt werden. Dabei agiert das Land nicht alleine. Der VC Fonds ist eine gemeinsame Initiative mit der SV SparkassenVersicherungs Lebensversicherungs AG und der Württembergischen Versicherungs AG, die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft MBG ist Managementgesellschaft und Co-Investorin. Der Fonds investiert Eigenkapital in Form offener Beteiligungen in junge Hightech-Unternehmen mit Sitz in Baden-Württemberg. Dafür erwirbt er Stamm- und Vorzugsgeschäftsanteile, in der Regel geht er nur Minderheitsbeteiligungen ein. Der VC Fonds und die MBG steigen im Verhältnis 4:1 bei einem Unternehmen ein – dabei werden zwischen 300.000 und 500.000 EUR investiert. Das Engagement kann in weiteren Runden auf rund 1,25 Mio. EUR pro Portfoliounternehmen erhöht werden. Zusammen mit ergänzenden stillen Beteiligungen der MBG steht ein Finanzierungsvolumen von insgesamt rund 20 Mio. EUR zur Verfügung. Grundlage für eine Beteiligung des VC Fonds sind eine marktübliche Unternehmensbewertung und branchenübliche Bedingungen für Venture Capital. Beteiligungen werden mittelfristig gehalten, das heißt, dass nach etwa drei bis fünf Jahren ein Verkauf angestrebt wird. Denn ein Venture Capital-Investment ist immer nur eine Begleitung auf Zeit.

VC Magazin: Herr Minister Schmid, vielen Dank für das Interview.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Ipo.Plan GmbH: Den Ladungsträgern Beine machen

Die Planungswelt revolutionieren

Die Leonberger Ipo.Plan GmbH erstellt eine 3-D-Simulations- und Planungssoftware, mit der sich virtuell Produktionen planen und in Betrieb nehmen lassen. Um den Planungspool auszubauen und den Vertrieb zu stärken, konnte das Unternehmen zuletzt Kapital der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg (MBG) und des VC Fonds Baden-Württemberg einwerben. Für Letzteren war es eine Premiere.

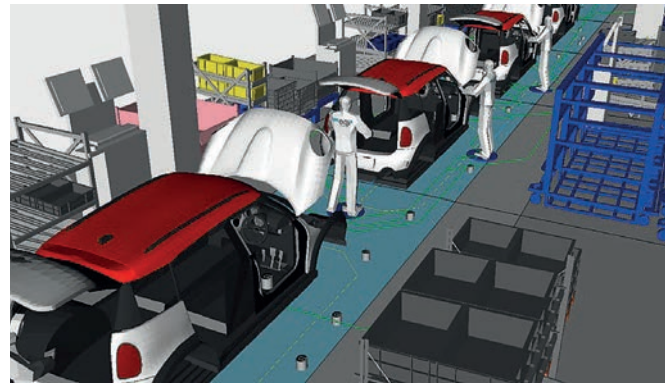
Angefangen hat alles mit den eigenen Erfahrungen. Wiederholt stellten sich Matthias Kellermann und sein Gründerteam die Frage, warum man im Fall einer Planungsänderung immer wieder von vorne anfangen müsse. So war beispielsweise Mitgründer Werner Dürr in der Vergangenheit bei einem großen Automobilhersteller beschäftigt und plante Montagelinien mit dem CAD-System. Das Einfügen von Änderungen galt mitunter als mühselig und vor allem zeitintensiv. Eine Optimierung musste her, den Anfang machte ein simples Zusatzmodul für die bestehende CAD-Software.

Schwerpunkt Automobilindustrie

Damit war die Grundlage für die spätere 3-D-Simulations- und Planungssoftware Ipo.Log geschaffen. „Unser Antrieb war es, die Planungssoftware zu revolutionieren“, erinnert sich Ipo.Plan-Geschäftsführer Kellermann. Parallel zur Weiterentwicklung der vorhandenen Visualisierungs-Software plante das Ingenieurbüro auch klassische Produktionen und finanzierte so die ersten Entwicklungsschritte aus eigener Tasche. 2010 konnte Ipo.Plan den ersten Kunden für seine neue Software gewinnen. Bis heute liegt ein besonderer Fokus auf der Automobilindustrie, darunter etablierte Kunden wie Daimler, VW, BMW und Audi, aber auch Siemens. „Wir haben uns ganz bewusst auf die Automobilindustrie fokussiert, da unsere Ressourcen begrenzt sind“, sagt Kellermann. „Unsere Zielkunden konnten wir dadurch erfolgreich penetrieren und für uns gewinnen. Vorreiter ist dabei die Daimler AG, die unser Kernprodukt Ipo.Log weltweit produktiv einsetzt.“ Heute zählt Ipo.Plan 58 Mitarbeiter.

Komplette Simulation

Das Alleinstellungsmerkmal der Ipo.Log-Software liegt in der ganzheitlichen Betrachtung der Montagelinie. Die Software visualisiert die komplette Montagesituation, bevor die Produktion tatsächlich eingerichtet wird und beginnt. Sämtliche Handgriffe des Arbeiters werden mit der Anordnung der benötigten Teile gemeinsam betrachtet. Auf diese Weise kann der vollständige Laufweg simuliert und bei Bedarf optimiert werden. Wo genau



Die von Ipo.Plan entwickelte Software ermöglicht eine vollständige Betrachtung der Montagelinie.

Foto: © Ipo.Plan GmbH

muss das Material für welchen Produktionsschritt bereitstehen? Wie entstehen auf diese Weise die kürzesten Laufwege? „Materialbereitstellung und Produktionsprozess visualisieren und beides per Mausclick verbessern zu können, das ist weltweit einmalig“, unterstreicht Kellermann.

Herausforderung Industrie 4.0

Sämtliche Unternehmen, die über Prozesslinien verfügen, können die Ipo.Log-Software übernehmen. Kellermann setzt auf Industrie 4.0 und die zunehmende Digitalisierung von Produktionsabläufen. „Ich bin fest davon überzeugt, dass wir erst an der Oberfläche von dem schürfen, was in ein paar Jahren möglich sein wird“, so Kellermann. Starke Konkurrenz angesichts des derzeitigen Booms von Industrie 4.0 fürchtet der Ipo.Plan-Geschäftsführer nicht. „Im Gegenteil, die Omnipräsenz des Schlagwortes Industrie 4.0 ebnet uns den Weg, auch in neue Branchen und Märkte mit unseren Konzepten vorzudringen.“ Selbst ehemalige Mitbewerber für Ingenieursdienstleistungen konnte das Unternehmen inzwischen als Kunden für sich gewinnen.



Matthias Kellermann, Ipo.Plan

Baden-Württemberg investiert!

Seit Juni investieren der VC Fonds und die MBG Baden-Württemberg gemeinsam in Ipo.Plan. Leicht fiel die Entscheidung wohl nicht, Investoren mit an Bord zu nehmen. Schließlich hatte man bis dato vieles in Eigenregie erreicht. „Für die vor uns liegenden Herausforderungen war es clever, einen Partner zu gewinnen, der uns den Rücken stärkt, ohne eigene firmenpolitische Strategien zu verfolgen“, begründet Kellermann die Entscheidung.

Kurzprofil: Ipo.Plan GmbH

Branche:	Software
Firmensitz:	Leonberg
Mitarbeiterzahl:	58
Umsatz 2014:	k.A.
Investoren:	MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH, VC Fonds Baden-Württemberg
Internet:	www.ipoplan.de

„Denn damit erhalten wir uns die Unabhängigkeit, die wir für eine gute Entwicklung benötigen.“ Für den VC Fonds Baden-Württemberg ist es überhaupt das erste Investment. „Die Landesregierung will Baden-Württembergs Ruf als Gründerland beleben und stärken. Dabei will sie auch Hightech-Gründungen und -Entwicklungen in den Vordergrund stellen“, erklärt Dirk Buddensiek, Geschäftsführer der MBG. „Eine Maßnahme ist daher, für die Finanzierung von Hochtechnologie-Entwicklungen zu sorgen. Deshalb wurde der VC Fonds Baden-Württemberg 2014 aufgelegt.“ Der neue VC Fonds investiert in innovations- und wachstumsstarke Unternehmen in Baden-Württemberg, von der Gründungs- und Seed- über die Start-up-Phase bis hin zur klassischen Expansionsfinanzierung. Gemanagt wird der Fonds von der MBG, die wiederum als Parallel-Investor investiert. „Die Ipo.Plan GmbH ist der Prototyp für findige Unternehmer im Land“, erklärt Buddensiek. „Die Software



Dirk Buddensiek,
MBG

passt hervorragend in das Zukunftsfeld Industrie 4.0, denn die Vernetzung der Produktionsabläufe beginnt bereits bei der Produktionsplanung.

Ausblick

Mit dem neu gewonnenen Kapital will Ipo.Plan nun den eigenen Vertrieb ausbauen und externe Entwicklerleistungen einkaufen. Bis Mitte 2016 soll eine Ipo.Log-Version vorgestellt werden, die sämtliche Materialflüsse darstellen kann. „Wir wollen ‚den Ladungsträgern Beine machen‘ und den Materialfluss der gesamten Produktion abbilden. Damit werden wir in mehr Bereiche und Branchen vorstoßen und Ipo.Log einsetzen können“, ist sich Kellermann sicher. Strategische Kooperationen sollen darüber hinaus die Präsenz von Ipo.Log weltweit ausbauen. Langfristig soll Ipo.Log somit das führende Planungs- und Steuerungsinstrument für die Produktionslogistik werden. ■

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE



VENTURE CAPITAL - BADEN-WÜRTTEMBERG

Netzwerk für Beteiligungskapital

✓ Gründerszene vor Ort

✓ News

✓ Hintergrundinfos

✓ Veranstaltungen



© Mopic - Fotolia.com #45990183

Holidu GmbH: Meta-Suchmaschine für Ferienwohnungen

Eine Suche, viele Angebote

Wer in der Vergangenheit auf der Suche nach günstigen Hotelzimmern oder Flügen war, dem wurde in diversen Online-Suchportalen schnell geholfen. Wer jedoch Urlaub in einer Ferienwohnung machen wollte, suchte zumeist vergebens nach einem leicht zu bedienenden und transparenten Online-Tool mit breit gefächertem Angebot. Holidu will das ändern. Das Münchener Start-up bietet seinen Nutzern aktuell über eine Million Ferienwohnungen zum Vergleich.

Gegründet wurde Holidu im Februar 2014 von den Brüdern Johannes und Michael Siebers und Rasmus Porsgaard. Gemeinsam mit seinem Bruder hatte Johannes Siebers schon lange die Motivation zur Gründung eines eigenen Start-ups. Der 30-Jährige hatte zuvor selbst als Mitarbeiter bei Siemens Venture Capital in junge Start-ups investiert, und auch die anderen Mitglieder des Gründerteams können einschlägige Erfahrungen vorweisen. Während Siebers' jüngerer Bruder Michael aus der Zalando-Schmiede stammt, war Rasmus Porsgaard für das Marketing verschiedener Start-ups im Silicon Valley verantwortlich. Doch waren es schließlich auch persönliche Erfahrungen, die, wie so häufig, den Ausschlag für die eigene Unternehmensgründung gaben. „2013 suchten wir für einen Urlaub mit Freunden ein Ferienhaus in Portugal“, erinnert sich Siebers.



Johannes Siebers,
Holidu

„Dabei stellten wir zum ersten Mal fest, wie intransparent der Ferienwohnungsmarkt ist.“ Oftmals wurde ein Objekt auf zahlreichen Seiten zu unterschiedlichen Preisen angeboten. In Zeiten, in denen die Preise für Flüge, Hotelzimmer oder Mietwagen problemlos im Internet verglichen werden konnten, existierte diese Transparenz für Ferienhäuser und -wohnungen nicht – eigentlich unvorstellbar.

Holidu will Kosten sparen

Bislang gab es keine einheitliche Bezeichnung, anhand derer Ferienwohnungen einwandfrei identifiziert werden konnten. Das machte es Anbietern leicht, für dieselbe Wohnung auf anderen Portalen höhere Preise zu verlangen. Doch im Juli letzten Jahres launchte Holidu seine Suchmaschine. Im März ging Holidu nach über einjähriger Entwicklungsdauer mit seiner Preisvergleichstechnologie an den Start. Eine Bilderähnlichkeitsanalyse ist in der Lage, identische Ferienwohnungen auf unterschiedlichen Websites zu identifizieren und nebeneinanderzustellen. Auf diese Weise können die verschiedenen Preisangebote identifiziert

werden. „Eine Fähigkeit, die weltweit einmalig ist“, betont Siebers. Ob Farbe, Form, Fenster oder die Umgebung des Hauses, alle verfügbaren Informationen werden ausgewertet. Auch andere Kriterien können im Zweifelsfall hinzugezogen werden. Doch wie genau das alles funktioniert, das bleibt natürlich ein Betriebsgeheimnis. Doch eines, das Erfolg garantiert: Bis zu 50% können Holidu-Nutzer nach Angaben des Unternehmens an Kosten einsparen.

Auf den Meter genau suchen

Aktuell können über 1,7 Millionen Ferienhäuser, -wohnungen und Gästezimmer aus über 35.000 Städten in 200 Ländern verglichen werden. Unter den Partnern von Holidu finden sich bekannte Größen wie Novasol, Housetrip, Tripadvisor oder Booking.com. Sie alle wurden vor der Aufnahme in die Holidu-Suche gründlich überprüft. Umfangreiche Nutzerbewertungen sollen eine zusätzliche Sicherheit bei der Suche garantieren. Ein Filter ermöglicht die spezielle Suche nach einer Lage direkt am Meer, so kann die Entfernung zum kühlenden Nass meteregenau bestimmt werden – zwischen 200 Metern und zehn Kilometern. Auch wer im Stadtzentrum oder in der Nähe bestimmter Sehenswürdigkeiten wohnen möchte, findet auf dem Portal die passende, genauer preisgünstigste Unterkunft. Die Nutzung selbst ist übrigens kostenlos, gebucht wird dann direkt auf der Partner-Website. „Damit wollen wir für Ordnung im Angebotsdschungel für Ferienwohnungen sorgen“, unterstreicht Siebers.

Die Meta-Suche kommt!

Neben der Technologie-Entwicklung gestaltete sich der Team-Aufbau als größte Herausforderung der noch jungen Unternehmensgeschichte. „Gerade am Anfang kann man unmöglich in allen Unternehmensbereichen selbst ein Experte sein“, urteilt Siebers. „Hier sind wir sehr dankbar für den Support, den wir aus unserem Investoren- und Mentoren-Netzwerk erhalten haben.“ Natürlich ist die Konkurrenz im E-Commerce-Geschäft und auch unter Reiseportalen groß. Doch auch der vermeintlich starke Wettbewerb schreckt das Gründerteam um Johannes Siebers nicht ab: „In gewisser Weise hilft der Wettbewerb, Meta-Suchen als Marktsegment im Ferienwohnungsmarkt zu etablieren“, meint der Holidu-CEO. Wichtig sei der Glaube an das eigene Produkt, an die eigene Fähigkeit, ein überlegenes Produkt zu entwickeln und intelligente Marketingstrategien umzusetzen. So wurde Holidu kürzlich als beste Suchmaschine für Ferienwohnungen getestet.

Kurzprofil: Holidu GmbH

Branche:	Suchmaschine
Beschäftigte:	12
Umsatz 2014:	k.A.
Investoren:	Business Angels
Internet:	www.holidu.de

10 - 500 € pro Nacht

[BEWERTUNGEN](#)
[AUSSTATTUNG](#)
[UNTERKUNFT](#)
[ZIMMER](#)
[LAGE](#)

	<p>Apartment 50m² VENEDIG, VENEDIG UND UMGEGEBUNG</p> <p>Sehr gut 8,2 2 Bewertungen</p> <p>DETAILS PREISE</p> <p>SOFORT BUCHBAR</p>	<p>HouseTrip 1.304€ Wimdu 1.488€</p> <p>1.304€ für 9 Nächte</p> <p>ZUM ANGEBOT</p>
	<p>Apartment VENEDIG, VENEDIG UND UMGEGEBUNG</p> <p>Sehr gut 8,4 12 Bewertungen</p> <p>DETAILS PREISE</p> <p>SOFORT BUCHBAR</p>	<p>FlipKey 911€</p> <p>911€ für 9 Nächte</p> <p>ZUM ANGEBOT</p>

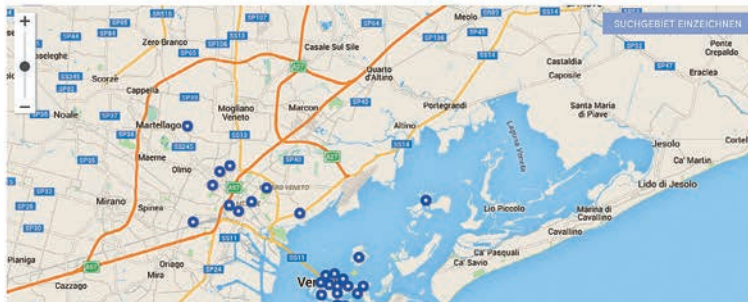


Foto: © Holidu GmbH

Internationalisierung geplant

Heute arbeiten zwölf Leute für Holidu, monatlich wachse man um rund 50%. Bisher ist Holidu über Business Angels finanziert. Darüber hinaus werden Unternehmen und Technologie durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie sowie den Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union gefördert. Weitere Unterstützung kommt zudem vom Karlsruher Institut für Technologie (KIT) sowie dem Strascheg Center of Entrepreneurship in München. „Der Einstieg von weiteren Investoren ist denkbar und geplant“, sagt Siebers. Investoren sollten

demnach vor allem Hilfestellung bei der künftigen Internationalisierung des Angebots geben können. Noch in diesem Jahr soll Holidu in fünf weiteren Ländern an den Start gehen. „Langfristig wollen wir der Ausgangspunkt für Ferienwohnungssuchen weltweit werden“, unterstreicht Siebers. „Es soll für Nutzer keinen Grund mehr geben, seine Suche nach Ferienwohnungen nicht bei Holidu zu beginnen.“

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

Richtig dicke Fische angeln:

Der Bewertungs- und Finanzierungsleitfaden für Investoren & Startups

Wie ticken Investoren? Wie lassen sich Schwachstellen in Geschäftsmodellen identifizieren? Was beflügelt den Startup-Erfolg? Sven von Loh sensibilisiert Gründer und Investoren für die jeweils andere Perspektive. Unterschiedliche Erwartungen werden transparent – Grundvoraussetzung, damit die Zusammenarbeit auf Zeit erfolgreich gelingt. Gründer erfahren, was ein gutes Startup auszeichnet, welche Faktoren den Erfolg beeinflussen, wie sie ihr Vorhaben finanzierungsfähig machen und den passenden Investor finden. Der Autor deckt auf, wie Investoren Startup-Projekte wirklich bewerten. Er zeigt, wie der Kapitalgebereinstieg gelingt, das Miteinander funktioniert und wann ein Exit beiden Seiten einen maximalen Nutzen bietet. Risikokapitalgeber erfahren einen innovativen Startup-Bewertungsleitfaden, den sie nutzen können, um Investitionsrisiken zu analysieren und zu minimieren. Anleitungen und Tipps, Beispiele und Hintergrundinformationen, die bislang nur wenige kennen, garantieren den Lesern einen zusätzlichen Nutzwert.

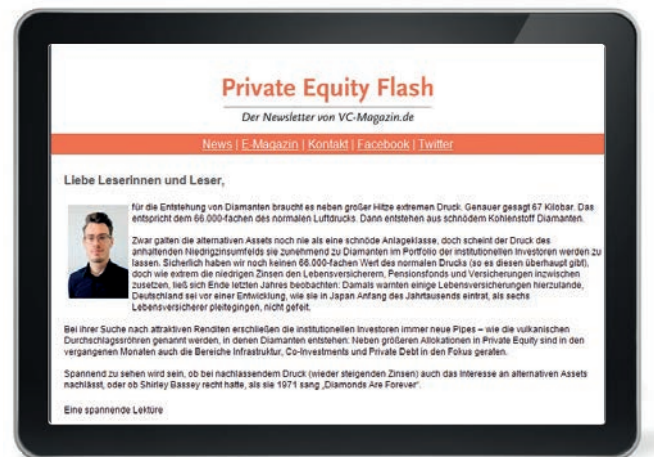
GoingPublic Media AG, ISBN 978-3-943021-67-7, 288 Seiten, 29,95€, Mai 2015



Jetzt bestellen:

<http://vc-mag.de/dickefische>

Viele Wege ...



facebook.com/VentureCapitalMagazin

twitter.com/vc_magazin



... führen zum VentureCapital Magazin

VentureCapital
Magazin

<http://vc-mag.de/abo>

VC-Magazin.de
Das Portal für Investoren & Entrepreneur

www.vc-magazin.de

Private Equity Flash
Der Newsletter von VC-Magazin.de

<http://vc-mag.de/newsletter>



WESTEN

WESTEN

Überblick über Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Hessen und Saarland

Gute Infrastruktur trifft wachsende Gründungskultur

Nordrhein-Westfalen mit seiner hohen Unternehmens- und Hochschulichte und starkem Netzwerk hat seit Jahren eine sehr lebendige und innovative Gründerszene. Experten sprechen von einem guten Dealfow und einer inzwischen größeren Finanzierungsbreite, auch wenn es noch an einigen Stellen noch besser laufen könnte. Dagegen sind die südlich angrenzenden Bundesländer Rheinland-Pfalz und Hessen sowie das kleine Saarland in dieser Hinsicht fast noch weiße Flecken auf der Gründerlandkarte und deutlich ländlicher geprägt. Ausnahme: Die Bankenstadt Frankfurt, die mit großem Interesse die zunehmende Konkurrenz durch innovative Finanzdienstleister (Digital Banking/Online Banking) verfolgt.

Das Gründungsumfeld in NRW wird von vielen Experten und Marktteilnehmern heute als gut bis sehr gut bewertet. Das hat viele Gründe: die hohe Hochschulichte, alle Industrien sind vorhanden, viele große Konzerne sind hier ansässig, ein breiter Mittelstand, gute Infrastruktur. Universitäten und Forschungseinrichtungen erzeugen zahlreiche Spin-offs. Die gute Vernetzung und die kurzen Entfernungen sind förderlich für den Know-how-Transfer und viele Kooperationsmöglichkeiten zwischen großen Unternehmen (Old Economy) und Start-ups (New Economy). Zudem gibt es immerhin in der Gründungs- bzw. Seed-Phase ein gutes Kapitalangebot.

Biotech & Co.: 16 Landescluster

Elementar für die Förderung von Innovationen, Gründungen und Technologietransfer sind die 16 Technologiecluster in NRW, von AutoCluster.NRW und Bio.NRW über Creative.NRW bis hin zu IKT.NRW und Medien.NRW, um nur einige zu nennen. ExzellenzNRW heißt die zentrale Plattform für diese Cluster-Struktur. Ziel ist, die Kooperation von Unternehmen, Forschungseinrichtungen und öffentlicher Hand zu unterstützen. Als Leitmärkte mit besonders großem Zukunftspotenzial gelten hier u.a. Mobilität und Logistik, Information und Kommunikation, Energie- und Umweltwirtschaft, Gesundheit, Life Sciences. Überhaupt: Positiv hervorzuheben ist in NRW auch die außerordentlich starke Vernetzung. So arbeiten die Cluster mit vielen Partnern zusammen, u.a. mit den Technologie- und Gründerzentren (TGZ). Und NRW besitzt als einziges Bundesland mit dem Private Equity Forum NRW (PEF) ein eigenes Netzwerk mit aktuell mehr als 40 Beteiligungsgesellschaften und assoziierten Unternehmen im Mitgliederkreis.

Aachen, Köln & Co.: Gründerhochburgen

Es gibt etliche Gründerhochburgen, eine davon ist Aachen wegen der Exzellenz-Universität RWTH und der FH. „Unser Seed-Fonds unterstützt die Gründungsdynamik in Aachen, 2014 und im ersten Halbjahr 2015 haben wir sechs Start-ups finanziert“, so Harald Heidemann, Vorstand der S-UBG Aachen. Zuletzt waren die auf sprachpsychologische Analysen spezialisierte Psyware GmbH und die Vimecon (Laser-Katheter zur Behandlung von

Herzerkrankungen) dabei. Insgesamt seien in den Jahren 2010 bis 2014 in Aachen 438 technologieorientierte Unternehmen gegründet worden. Andere Gründerhochburgen sind beispielsweise Dortmund, Duisburg, Paderborn, Düsseldorf und Köln, stets mit starken Universitäten vor Ort, die zahlreiche Ausgründungen hervorbringen. Die Heinrich-Heine-Universität in Düsseldorf besitzt sogar einen Lehrstuhl für Gründung. An diesen Standorten sind aber auch große Konzerne ansässig; Düsseldorf und Köln sind deshalb im Bereich Life Sciences stark. Köln hat sich zudem mit seinen Fernseh-/Radiosendern sowie Zeitungsverlagen als Medienstandort etabliert, während Aachen schwerpunktmäßig im Bereich Maschinenbau, Elektrotechnik und Ingenieurwesen verankert ist. Im Bereich Energie- und Umwelttechnik – mit RWE und E.on in der Nähe – zeigen die Ruhr-Universität Bochum (Transferagentur RubiTech) und die Uni Duisburg-Essen ihre Bedeutung für innovative Gründungen.

Kapitalmangel bei Folgefinanzierungen

Was von Experten immer wieder bemängelt wird, ist das mangelnde Kapitalangebot in den Finanzierungsrunden nach der Seed-Phase, wenn die Unternehmen marktreif sind und der Finanzierungsbedarf größer wird, da würde man sich „mehr Player im Anschluss an die Seed-Runden wünschen“, wie es Heidemann ausdrückt. Erfreulich ist für ihn hingegen, dass immer mehr vermögende Privatpersonen aktiv werden. „Wir erhalten zunehmend häufiger Anfragen von Business Angels oder auch Family Offices etc., die Kapital und teilweise auch ihren unternehmerischen Erfahrungsschatz bei Jungunternehmen mit einbringen wollen“, sagt Heidemann. Wichtige „Anker“ in der Finanzierungslandschaft sind öffentliche bzw. halböffentliche Venture Capital-Geber – der High-Tech Gründerfonds und die acht regional verteilten Seed-Fonds (in Aachen, Dortmund, Köln, Bielefeld, Münsterland, Düsseldorf und die Emscher-Lippe Region sowie neu der Fonds für das Bergische Land und Südwestfalen). Der Anker schlechthin ist die NRW.Bank. Sie unterstützt zusammen mit den Seed-



Harald Heidemann,
S-UBG Aachen



Fonds, den regionalen Sparkassen sowie eigenen Venture Capital-Aktivitäten Gründer und Technologie-Innovationen im Land.

Bedeutend: Seed-Fonds-Initiative

In Aachen und Dortmund hat es bereits Folgefonds gegeben, wie Dr. Peter Güllmann, Bereichsleiter Unternehmensfinanzierung bei der NRW.Bank, erklärt. „Auch in Düsseldorf, Köln und Bonn suchen wir weitere private Investoren.“ Bilanz bisher: 48 Mio. EUR wurden bereits für zehn Fonds ab 2006 durch die NRW.Bank zugesagt, 63 Mio. EUR wurden durch regionale Investoren aufgebracht, rund 80 Unternehmen haben eine Finanzierung erhalten. Dazu kommen Co-Investments und weitere Fördermittel, die das



Dr. Peter Güllmann,
NRW.Bank

Volumen laut NRW.Bank insgesamt mindestens verdreifachen. Aus Güllmanns Sicht gewinnt gerade die Digitalwirtschaft auch in NRW zunehmend an Bedeutung: „Die Digitalisierung verändert Prozesse und Wertschöpfungsketten und ist damit ein wichtiger Impulsgeber für die Wirtschaftskraft und Wettbewerbsfähigkeit Nordrhein-Westfalens.“ Die NRW.Bank unterstütze diesen Strukturwandel, indem sie junge technologieorientierte Unternehmen finanziere und damit Innovationen in Nordrhein-Westfalen

fördere, so Güllmann weiter. Aber nicht nur bei der NRW.Bank gewinnt die Finanzierung von Start-ups aus der Digitalen Wirtschaft an Bedeutung. „Digitale Geschäftsmodelle sind bei Seed- und Venture-Investoren besonders beliebt, denn die Voraussetzungen für starkes Wachstum und schnelle Skalierbarkeit sind gut – und das bei überschaubaren Vorlaufkosten“, erklärt Güllmann. Zusätzlich habe das Thema auf der politischen Agenda des NRW-Wirtschaftsministeriums inzwischen einen hohen Stellenwert. Auch insgesamt zeigt sich Güllmann optimistisch: „Wir haben in NRW eine sehr gute Infrastruktur, gute Finanzierungsbedingungen und innovative Ideen. Ich bin überzeugt, dass der Standort NRW für Start-ups gerade aus der Digitalen Wirtschaft noch an Bedeutung gewinnen wird.“

Wachsender Dealflow

„Gerade in den letzten zwei bis drei Jahren ist unser Dealflow deutlich angewachsen“, sagt Wolfgang Lubert, Geschäftsführer von EnjoyVenture. „Gegen den Bundestrend, wo die Vollgründungen rückläufig sind, steigt die Zahl der Technologiegründungen in NRW deutlich an.“ Auch die Qualität der Businesspläne und Geschäftsmodelle sei besser als beispielsweise vor fünf Jahren. Es entwickle sich zunehmend eine Gründungskultur, die auch dadurch immer mehr getragen wird, dass die Zahl der

Regionale Seed-Fonds

	Anzahl Unternehmen	Commitmentes Kapital
SeedCapital Dortmund	11	8,5 Mio. EUR
SeedCapital Dortmund Zwei	3	700.000 EUR
Seed-Fonds für die Region Aachen	116	6,5 Mio. EUR
Seed-Fonds Zwei für die Region Aachen	8	4,3 Mio. EUR
Sirius Seedfonds Düsseldorf	14	9,4 Mio. EUR
ELS Fonds	10	8,7 Mio. EUR
Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen	6	4,6 Mio. EUR
Rheinland Venture Capital	11	6,2 Mio. EUR
Gründerfonds Münsterland	5	3 Mio. EUR
Seedfonds Bergisches Land Südwestfalen	0	0

Quelle: NRW.Bank

Serial Entrepreneure sukzessive steigt, d.h. sich Leute aus ehemaligen Start-up-Teams mit ihrer unternehmerischen Erfahrung mit neuen Ideen und Firmen ein weiteres Mal selbstständig machen und Neues wagen. In der jüngsten Zeit habe sich auch die Finanzierungslandschaft verbessert, so Lubert, insbesondere weil sich neben der nach wie vor nur sehr überschaubaren Zahl an Venture Capital-Fonds auch andere Kapitalgeber etabliert haben. Erstens Business Angels, wo es inzwischen zunehmend „Wiederholungstäter“ mit mehrfachen Investments gibt und wo sich die Szene besser organisiert, sodass auch vermehrt gemeinsam investiert wird. „Zweitens findet zunehmend auch Kapital aus dem Ausland nach NRW“, wie Lubert betont. Und drittens das Crowdfunding, das sich zu etablieren beginnt und eine gewisse Sogwirkung erzeugt, weil das Finanzierungsangebot für potenzielle Gründer ein ganzes Stück breiter geworden ist. Das motiviere auch manch einen, der früher mit der Gründung gezögert hätte. „Auch das Fundraising-Umfeld ist derzeit recht gut und einige große Frühphasenfonds stehen bereits in den Startlöchern“, so Lubert.



Wolfgang Lubert,
EnjoyVenture

Fazit

Old Economy trifft New Economy. Das von einem breiten Mittelstand und großen Industriekonzernen geprägte NRW erhält eine immer stärkere und enger verzahnte Gründerstruktur. Im früheren Land von Kohle und Bergbau ist der Wandel hin zu vielfältigen Innovationen weitgehend gelungen.

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Biotechnologie in Nordrhein-Westfalen

Tradition trifft Moderne

Das Bundesland Nordrhein-Westfalen gilt als Kernland der deutschen Biotechnologie. Rund 44% des Umsatzes aller deutschen Biotech-Unternehmen werden zwischen Rhein und Weser erwirtschaftet. International tätige Großkonzerne, etablierte KMU und junge Start-up-Firmen arbeiten Hand in Hand.

Zentraler Dreh- und Angelpunkt der nordrhein-westfälischen Biotechnologie ist der Landescluster BIO.NRW. Der Cluster vereint die rund 360 Life Sciences-Unternehmen im Bundesland, 105 von ihnen verfügen über einen ausgewiesenen Biotechnologie-Schwerpunkt. Das macht die Region zu einem der führenden Innovationszentren in ganz Europa. „BIO.NRW aktiviert Kooperationen zwischen Forschung, Unternehmen, Investoren und Politik auf Landesebene sowie national und international“, fasst Landesclustermanager Bernward Garthoff zusammen. Eine weitere wichtige Grundlage ist auch die Stellung Nordrhein-Westfalens als Standort für national und international renommierte Wissenschafts- und Forschungseinrichtungen. Sie bilden die Grundlage für neue Ideen. An rund 50 dieser Einrichtungen wird explizit im Bereich der Lebenswissenschaften geforscht. Dabei werden zahlreiche Spezialisierungen vorgenommen, etwa im Bereich Zellbiologie, Biochemie, Proteomik, Molekularbiologie, Analytik und Mikrosysteme oder Bioinformatik.



Bernward Garthoff,
BIO.NRW

Gewachsene Strukturen

So vielfältig die Biotechnologie insgesamt, so ist besonders die industrielle Biotechnologie traditionell stark in Nordrhein-Westfalen vertreten. Grundlage sind die über Jahrzehnte, teilweise über Jahrhunderte gewachsenen Strukturen der Segmente Energie, Stahl und Chemie im Land. Hier fungiert der CLIB²⁰²¹ Cluster industrielle Biotechnologie als Partnercluster von BIO.NRW, um explizit die industrielle Biotechnologie sowohl auf wissenschaftlicher als auch industrieller Ebene zu fördern. CLIB²⁰²¹ vereint die Technologieplattformen Polyomics, Expression, Biokatalyse und Aufbereitung. Zuletzt konnte CLIB²⁰²¹ als Teil des trinationalen Netzwerks BIG-C Fördergelder des Bundesministeriums für Bildung und Forschung von 4 Mio. EUR generieren. Im Cluster BIG-C arbeitet CLIB²⁰²¹ mit Partnern aus Belgien und den Niederlanden zusammen.

BIO.NRW.red

Doch auch die rote Biotechnologie mit ihrem medizinisch-pharmazeutischen Schwerpunkt präsentiert sich stark in NRW. „Aufgrund dieses enormen Entwicklungs- und Marktpotenzials wurde in Nordrhein-Westfalen innerhalb des Clusters BIO.NRW

mit BIO.NRW.red eine weitere strategische Initiative gegründet“, erklärt Garthoff. „Diese soll mithelfen, im Land ein stabiles und dauerhaftes Netzwerk aus Experten der verschiedenen Querschnittsbereiche der roten Biotechnologie, wie Medizin, Gesundheit und pharmazeutische Industrie, aufzubauen.“ Die wesentlichen Anwendungsbereiche umfassen die medizinische Diagnostik, die Medikamentenentwicklung, Regenerationsmedizin sowie die Gentherapie.

BioIndustry e.V.

Ein weiterer wichtiger Player der nordrhein-westfälischen Biotechnologie ist der BioIndustry e.V. Der Verein widmet sich der Förderung der Biotechnologie in all ihren Anwendungsfällen in Wissenschaft, Forschung und Weiterbildung und darüber hinaus in den für die Anwendung wichtigen Technologien. Dafür vereint BioIndustry Unternehmen und wissenschaftliche Forschungseinrichtungen, Ausbildungs- und Fortbildungsinstitutionen, Technologiezentren sowie Biotech-Dienstleister und Einrichtungen der kommunalen Wirtschaftsförderung. Besondere Schwerpunkte liegen auf der Bioverfahrenstechnik sowie der Mikrostrukturtechnik und Proteomic. Als Dienstleister vermittelt BioIndustry darüber hinaus bundesweit Entwicklungs-Know-how und benötigte Produktionskapazitäten.

Interdisziplinarität in Köln

Als Standort für Technologievielfalt und Innovationskraft versteht sich der BioCampus Cologne. „Für die Entwicklung innovativer Lösungen ist es meist notwendig, verschiedene Technologiefelder zusammenzuführen und die dadurch entstehenden Synergien zu nutzen“, erklärt Andre van Hall, Prokurist des BioCampus Cologne. Er weist beispielhaft auf die mit speziellen Wirkstoffen beschichteten Stents, die in engem Austausch von Pharmakologen, Medizintechnikern und Materialwissenschaftlern optimiert werden. „Die Abstimmung von Disziplinen wie Pharmazie, Biologie und Chemie, unterstützt durch zukunftsfähige IKT-Lösungen und das Know-how von Ingenieuren, führt bei Produkt- und Prozessentwicklung zu Innovationssprüngen“, so van Hall. Im industriellen Bereich sorgen meist Technologiezentren und -parks für interdisziplinären Austausch. Ein solcher Standort ist der



Andre van Hall,
BioCampus Cologne



BioCampus Cologne, der, 2002 gegründet, heute über 25 Technologieunternehmen beherbergt. Rund 1.000 Beschäftigte arbeiten auf dem insgesamt 250.000 m² großen Areal.

Vielfalt der Förderungen

Reich gesegnet ist das Bundesland schließlich mit verschiedenen Fördermaßnahmen und Finanzierungsmöglichkeiten. Das Business Angel Netzwerk BIO.NRW unterstützt Neugründungen und Ausgründungen aus Hochschulen, Start-ups und international tätige Biotech-Unternehmen, die sich neu in NRW ansiedeln möchten. Dabei bedient das Netzwerk nicht nur Erstfinanzierungen, sondern ist auch im Bereich der Folgefinanzierungen aktiv. Im März wurde in Düsseldorf in Verantwortung von BIO.NRW

der 4. Business Angel Congress unter dem Motto „Get a KIC(K) out of the European Union – finance tools for SMEs and Startups“ veranstaltet. Abseits der Wagnis- und Wachstumsfinanzierer können Biotech-Firmen zudem auf eine Vielzahl von Fördermaßnahmen der EU („Horizont 2020“), des Bundes („KMU Innovativ: Biotechnologie-BioChance“) sowie des Bundeslandes Nordrhein-Westfalen („NRW.Bank.Innovationskredit“) zurückgreifen. Sämtliche Phasen des Unternehmenszyklus werden dabei abgedeckt und auf die speziellen Anforderungen von Biotech-Firmen zugeschnitten.

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE



www.lsc-dus.de

Der Standort für Ihre Zukunft!



Ein Plädoyer für Nordrhein-Westfalen

NRW – Start-up-Standort im Aufbruch

Mögen sich Nordrhein-Westfalen (NRW) und das Silicon Valley auch nicht vergleichen lassen, eines fällt auf: Das Silicon Valley ist – je nachdem, wo man die geografische Abgrenzung zieht – mit knapp 4.000 Quadratkilometern in etwa so groß wie das Ruhrgebiet. Dieses „mächtigste Tal der Welt“ ist nicht eine Stadt, sondern eine Metropolregion, die sich aus vielen, teils durchaus unterschiedlichen Hotspots zusammensetzt. NRW ist dabei, sich als Metropolregion für Innovation und Gründergeist zu etablieren. Die Rahmenbedingungen hierfür sind günstig.

Da ist zum einen das riesige Einzugsgebiet. In einem Radius von kaum mehr als 60 Kilometern erreicht man entlang von Rhein und Ruhr fast zehn Millionen Menschen. Daneben liegen mit den Beneluxstaaten und Frankreich internationale Märkte vor der Haustür. Zudem verfügt NRW traditionell über starke Kontakte in die sich dynamisch entwickelnden asiatischen Volkswirtschaften. Wichtiger noch: NRW verfügt über eine starke Basis in Industrie und Handel mit einem breiten Branchenmix. Dies bietet gerade Unternehmen im Technologiesektor enorme Chancen: Internationale Konzerne – fast ein Drittel der deutschen DAX-Konzerne haben hier ihren Sitz – und der Mittelstand stellen sich zunehmend den Herausforderungen der Digitalisierung. Hier liegen enorme Wachstumsmärkte, zeigt doch eine Accenture-Studie, dass selbst unter Deutschlands Top-500-Unternehmen bislang weniger als die Hälfte über eine ausgefeilte digitale Agenda verfügen. Vor diesem Hintergrund finden gerade Start-ups mit einem B2B-Geschäftsmodell in NRW Kunden und Kooperationspartner. Zudem steht bei den Unternehmenskernern in NRW vielfach Innovation durch Corporate Venture Investments auf der Prioritätenliste weit oben. Gerade Jungunternehmen, deren Geschäftsmodell z.B. aufgrund mangelnder Skalierbarkeit oder längerer Entwicklungszyklen nicht für klassische Venture Capital-Investoren geeignet ist, finden hier Finanzquellen und Zugang zu Technologie und Märkten. Um der viel beschriebenen „Liability of Newness“ zu begegnen, zahlt sich dabei geografische Nähe natürlich aus.

Pluspunkte beim Personal, Nachholbedarf bei Geschäftsflächen und Vernetzung

Das wichtigste Asset der Start-ups sind die Mitarbeiter. Hier bietet das dichte Netz an Hochschulen und Forschungseinrichtungen in NRW einen Pool hochqualifizierter Fachkräfte, sodass die Gewinnung geeigneter Talente leichter gelingt als anderswo. So waren allein im Bereich Informatik in NRW im Wintersemester 2013/2014 fast 48.000 Studierende eingeschrieben. An dieser Stelle wird vielfach eingewandt, dass die Lebenshaltungskosten in den Ballungsräumen zwischen Rhein und Ruhr gerade auch im Vergleich zu Berlin recht hoch seien. Hier mag die einsetzende unternehmerische Reaktivierung alter Industriebrachen, durch die auch hier zunehmend „hippe“ Gründerviertel entstehen, teilweise Abhilfe schaffen. Doch zugegeben: Im Augenblick fehlen gerade in Düsseldorf und Köln noch geeignete Flächen mit flexiblen Mietzeiten. Auch (weitere) von der Wirtschaft vorangetriebene Leuchtturmprojekte, wie z.B. Level39 für die Londoner



Wahrzeichen der Old Economy: Zeche Zollverein. Nicht zuletzt auf Industriebrachen entstehen zunehmend „hippe“ Gründerviertel.

Foto: © Fotolia/fofik

FinTech-Szene, wären hilfreich, um die Bildung thematischer Hubs zu fördern. Einer der wesentlichen Gründe, die das Silicon Valley zum führenden Technologie-Cluster machen, ist die besonders enge Vernetzung, die mit einer aktiven Business Angels-Szene zu einem dynamischen Campusgefühl beiträgt. Hier hat NRW ebenso Nachholbedarf wie in der Kommunikation der unbestreitbaren Lebensqualität gerade auch auf internationaler Ebene.

Dr. Sven Greulich LL.M. EMBA (Kellogg/WHU)

ist Partner im Düsseldorfer Büro von Orrick, Herrington & Sutcliffe. Er berät Technologieunternehmen und ihre Investoren durch alle Wachstumsphasen. Gemeinsam mit einem internationalen Team begleitet er zudem Multinationals bei grenzüberschreitenden Expansionsprojekten.



**Wir fördern
das Gute in NRW.**



**Dr. Andreas Roye, innovativer Unternehmer
dank der Eigenkapital-Lösungen der NRW.BANK**

Neugier ist der Treiber innovativer Konzepte und Basis internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Die NRW.BANK ist dabei an Ihrer Seite: mit Partnern vor Ort und Eigenkapital-Lösungen von Seed- und Venture-Fonds bis zu speziellen Branchen-Angeboten. Nähere Informationen erhalten Sie über das NRW.BANK.Service-Center unter 0211 91741-4800 oder auf

www.nrwbank.de/neugier

Strukturwandel im Ruhrgebiet

Herausforderung angenommen, Erfolge sichtbar

Seit den Zeiten der Kohle hat sich die Wirtschaft im Ruhrgebiet stark weiterentwickelt. Einen entscheidenden Beitrag leisten junge Technologieunternehmen und zahlreiche Initiativen, die den Wandel aktiv gestalten und den Standort weiter stärken wollen.

Zwischen Duisburg und Hamm, östlich des Rheins, erstreckt sich eines der größten Ballungsgebiete Europas, das Ruhrgebiet. In Städten wie Bochum, Dortmund, Essen, Gelsenkirchen und Oberhausen wuchsen während der Industrialisierung Zechen, Kokereien, Eisen- und Stahlhütten. Die Nachfrage nach Kohle und Stahl war die wirtschaftliche Grundlage für den Wohlstand von Arbeitern und Unternehmern. Die Kohlekrise ab 1950 änderte das. Die auf Rohstoffverarbeitung spezialisierte Industrie stand plötzlich im globalen Wettbewerb, die Nachfrage nach Kohle aus dem Ruhrgebiet brach ein. Zudem verlagerte sich das Wachstum auf andere Regionen und neue Branchen. Als viele Zechen und Industriebetriebe stillgelegt wurden, kam es zu Massentlassungen und zur Strukturkrise.

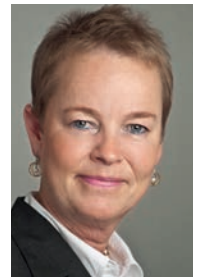
Umbruch auf mehreren Ebenen

Die Erneuerung begann mit dem sogenannten Strukturwandel, der Industrie und produzierendes Gewerbe durch Dienstleistungen und Zukunftstechnologien ablöst. Seit den 60er-Jahren läuft der Prozess auf mehreren Ebenen. Ein erster wichtiger Baustein waren Bildungsmöglichkeiten. Die Ruhr-Universität Bochum eröffnete 1965. Sie war die erste Universität im Ruhrgebiet, und bald folgten weitere Hochschulen. Qualifizierte Absolventen, Forschung und Wissenschaft wurden zu wichtigen Impulsgebern. Auch die kreative Szene blühte auf. Industriedenkmäler werden heute kulturell genutzt, zum Beispiel mit dem Gasometer Oberhausen. Die Zeche Zollverein, einst größte Zechenanlage der Welt, ist seit 2001 UNESCO Weltkulturerbe und ein Anziehungspunkt für Kulturprojekte aller Größenklassen. Und die RuhrTriennale verwandelt jedes Jahr die Industriehallen der Region in Spielorte der internationalen Kunst. Der anhaltende industrielle Umbruch zeigt sich aktuell im ehemaligen Opel-Werk Bochum. Mit bis zu 22.000 Beschäftigten war es ein zentraler Wirtschaftsfaktor für die Stadt. Infolge der Konzernstrategie wurde jedoch Ende 2014 der Betrieb eingestellt. Das Gelände fiel an die Stadt Bochum, welche jetzt den Rückbau und die weitere Entwicklung vorantreibt. Erste Schritte sind getan. 2016 entsteht auf dem Areal das Megapaketzentrum eines großen Logistikunternehmens.

Technologien sind Motor der Entwicklung

In den 80er-Jahren kam der Wandel in der Technologielandschaft an. Zahlreiche IT-Firmen und Dienstleister entstanden, neue Hochschulen mit Technologiezentren wurden Keimzellen

der Innovation. Eines der größten seiner Art ist das Technologiezentrum Dortmund TZDO mit dem angrenzenden Technologiepark. Martina Blank, Prokuristin beim TZDO, erläutert die Entwicklung: „Als wir 1984 starteten, waren unsere Spezialisierungen Maschinenbau und Logistik. Heute liegen unsere Stärken in den Bereichen Biotechnologie, Biomedizin, Mikrostrukturtechnik und IT/Kommunikation.“ Das TZDO ist eng vernetzt mit der TU Dortmund, der Fachhochschule, wissenschaftlichen Instituten wie dem Max-Planck-Institut und den Technologiezentren in der Region. Der Technologiepark ist Heimat von 280 Hightech-Unternehmen und Dienstleistern mit über 8.500 Beschäftigten. Die Hälfte der Unternehmen ist jünger als drei Jahre. „Unser Kerngebiet stößt mittlerweile an räumliche Grenzen. Wir sind dabei, ihn auf weitere Flächen auszuweiten, und perspektivisch wollen wir neue Kompetenzzentren im Stadtgebiet aufbauen“, so Blank. Mit fast 1.000 IT-Unternehmen ist Dortmund der wichtigste Standort der Branche im Ruhrgebiet.



Martina Blank, TZDO



Sylvia Tiews, Gründungsförderung Dortmund

Für Sylvia Tiews, Teamleiterin bei der Gründungsförderung Dortmund, sind Start-ups als Motor der Standortentwicklung besonders wichtig: „Mit dem Gründungswettbewerb start2grow sprechen wir jedes Jahr bundesweit über 500 Gründerinnen und Gründer an“, so Tiews. „Und mit Instrumenten wie dem VC-Roundtable in Kooperation mit dem VentureCapital Magazin, unserem Seed-Fonds S-Venture und dem Hightech Gründerfonds sowie mit den lokalen

Gründerkompetenzzentren gelingt es uns immer wieder, gute Unternehmen in Dortmund an den Start zu bringen.“

Individuelle Stärken zusammenführen

Tim Kahrmann, Geschäftsführer des EZW Entrepreneurship Zentrum Witten, betont die Bedeutung der individuellen Stärken für erfolgreiche Kooperationen: „Ein Strukturwandel ist aus unserer Sicht nur gemeinsam möglich, indem wir Kompetenzen bündeln. Eine Stärke der Universität Witten/Herdecke ist die nachhaltige Kommerzialisierung von Ideen. Mit diesem Schlüssel-Know-how können wir sowohl junge Start-ups als



Tim Kahrmann,
EZW

auch Corporate Ventures unterstützen.“ Eine aktuelle Initiative des EZW, die unterschiedliche Kompetenzen regional verbindet, ist der „elektropott“ in Kooperation mit dem Bochumer Hackerspace Das Labor. Das Ruhrgebiet als Ganzes im Blick hat Rasmus Beck, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH. „Die WMR ist Impulsgeber für die Metropole Ruhr. Gemeinsam mit den Unternehmen und Kommunen der Region entwickeln und realisieren wir Projekte in den Leitmärkten des Ruhrgebiets“, sagt Beck und nennt als Beispiel die Ressourceneffizienz: „Wo früher Rohstoffe einfach verbraucht wurden, geht es heute um den effizienten Einsatz der Ressourcen, etwa in Industrie- und Gewerbegebieten. Wir entwickeln Konzepte, um Energie und somit Kosten einzusparen.“ Laut Beck ist das Ruhrgebiet mittlerweile Vorreiter für Umwelttechnologien und der wichtigste Standort für die Umweltschutzwirtschaft in Deutschland.



Rasmus Beck,
metropoleruhr



Fazit

So gestaltet sich die Entwicklung vielschichtig, und die Erfolge werden deutlich. Man setzt auf das Miteinander der individuellen Kompetenzen und fördert Innovationen. Neben traditionsreichen Unternehmen und Konzernen gedeihen junge IT- und Dienstleistungsunternehmen, welche die Region zunehmend prägen. Doch auch wenn der Strukturwandel im Ruhrgebiet schon heute beeindruckt, ist er noch lange nicht abgeschlossen. ■

Lukas Henseleit
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

www.biocampuscologne.de



The future starts here

BioCampus | Cologne

Inkubator im Portrait

ZecheNeuland: Diese Zeche fördert Start-ups

Wo einst Kohle abgebaut wurde, werden heute Unternehmen aufgebaut. Auf dem Welterbe Zollverein unterstützt der Inkubator ZecheNeuland Gründer mit einem Expertenteam und bietet passende Infrastruktur, wahlweise in Essen oder München.

Das Team von Knackstream bringt Talente und Talent-sucher über eine Social Video Plattform zusammen. Und Rocket Spaces vermittelt mit sogenannten Pop-up-Stores flexible, kurzfristig verfügbare Ladenflächen. Auf der Suche nach Partnern und Räumlichkeiten wurden die beiden Start-ups im Herzen des Ruhrgebietes fündig: „Nachdem wir den Businessplan-Wettbewerb der Universität Duisburg-Essen gewonnen hatten, lernten wir ZecheNeuland kennen. Zwischen uns und dem Gesellschafterteam passte es von Anfang an. Wir arbeiten sehr gut zusammen und sind täglich in Kontakt“, so Marc Saleiko, COO bei Knackstream.

Bereits drei Unternehmen an Bord

Im Dezember 2014 öffnete ZecheNeuland die Türen für Gründer und Unternehmer. Mittlerweile sind drei Unternehmen an Bord. Tür an Tür mit Industrie, Wirtschaft und Wissenschaft will das Team um die Geschäftsführer Guido Happe, Dr. Hasso Kaempfe und Thorsten Schölver mit dem Inkubator innovative Geschäftskonzepte und Start-ups zum nachhaltigen Erfolg führen. Im Frühjahr 2015 wurde ein weiterer Standort im Werk I in München eröffnet. Damit stehen Gründern mehr als 1.500 m² Arbeitsfläche und über 130 Arbeitsplätze zur Verfügung.



Thorsten Schölver, ZecheNeuland

Direkter Draht zu Gesellschaftern und Advisory Board

Sind die Gesellschafter von einer Idee überzeugt, gilt es, schnell die richtigen Weichen zu stellen und das Konzept gemeinsam voranzubringen. Schließlich soll auf ZecheNeuland aus einer Idee ein nachhaltiges Geschäftsmodell entstehen. Von den Jungunternehmern wird einiges erwartet, zum Beispiel die Fähigkeit zur Selbstreflexion. Das Mindset soll dabei helfen, das Know-how und das Netzwerk des Inkubators optimal zu nutzen. Die Gesellschafter sind erfahrene Unternehmer, Berater und Industriemanager. Für die Jungunternehmer sind sie Sparringspartner auf Augenhöhe, die handfeste Unterstützung in Form von Erfahrung, Coaching und Marktzugang liefern. Das Advisory Team vereint zudem Persönlichkeiten wie Martin Kütter, ehemaliger COO von Delivery Hero, Dr. Ralf Lauterbach, Gründer von Istmover, Lothar Rentschler, CMO von maxdome, und Daniel



Dr. Hasso Kaempfe, ZecheNeuland



Foto: © ZecheNeuland

Boldin, CEO von WirKaufens. Auch sie stehen in strategischen wie operativen Fragen zur Verfügung. „Mit den Räumlichkeiten, unserem Gesellschafterteam und den hochkarätigen Partnern haben wir einen klaren USP“, so Happe, „und der Standort München erweitert unseren Wirkungsbereich noch mal deutlich.“

Künftig Ausbau der Kooperationen

Mit Initiativen wie der Start-up-Night soll die Gründerkultur gestärkt werden. Auf der Veranstaltung im Juni gewann das Team von Mind Objects die Wahl der Fachjury. Die Software kann Ideen und Konzepte intuitiv aufnehmen, teilen und in gängige Dateiformate übertragen. Die Finalisten des Best of ZecheNeuland Awards 2015 haben die Chance auf Geldpreise im Wert von mehr als 30.000 EUR, professionelle Co-Working Spaces und intensives Coaching durch erfahrene Branchenexperten. Parallel zur Aufnahme weiterer Gründerteams soll künftig die Zusammenarbeit mit Industriepartnern ausgebaut werden. Mit einem Engagement können diese sich Zugang zu den Innovationen vor Ort sichern und die potenziellen Erfolgsgeschichten von Anfang an begleiten. Zudem bieten sich vielfältige Anknüpfungspunkte für Hochschulen und Gründerzentren. Und der Inkubator soll auch räumlich expandieren: „Von unserem Kernstandort Essen aus wollen wir neben München noch einen weiteren Standort erschließen“, so Happe, der unter anderem Gründer einer weltweit tätigen Personalberatung ist. Damit stehen die Zeichen für ZecheNeuland weiter auf Wachstum.



Guido Happe, ZecheNeuland

Lukas Henseleit
redaktion@vc-magazin.de



WIR HELFEN IHREN IDEEN AUS DEN KINDERSCHUHEN.

Ideen brauchen Liquidität, um zu wachsen. Unsere erfahrenen Corporate Finance Experten beraten Sie in allen Fragen von Start-up und Wachstumsfinanzierungen, Venture Capital und Mezzanine-Kapital. Damit Ihre Idee genügend finanziellen Spielraum hat, um groß herauszukommen.

Psyware GmbH: Die Decodierung der Sprache

Wenn der Computer weiß, wie wir uns fühlen

Das Aachener Unternehmen Psyware hat eine Technologie entwickelt, die Sprache auf psychologische Merkmale hin untersucht. Die Software analysiert die akustischen Signale und zieht daraus Rückschlüsse auf bestimmte Eigenschaften der Person, zum Beispiel auf die Verfassung, die Persönlichkeit und das Leistungspotenzial.

Die Fähigkeit, einen Menschen schnell richtig einschätzen zu können, wünschen sich viele. Doch das ist schwierig. Um Persönlichkeitsmerkmale zu ermitteln, nutzen Personalberatungen zeitintensive, aufwendige Verfahren. Und der Bedarf wächst: Ob in der Gesundheitsvorsorge oder im Kundenservice – wer weiß, wie sein Gegenüber „tickt“, ist klar im Vorteil. Eine weltweit einmalige Technologie, die anhand von gesprochener oder geschriebener Sprache psychologische Merkmale erkennt, bietet die Aachener Psyware GmbH. Die Software Precire analysiert keine Inhalte, sondern das Sprachkonstrukt, die Sprechweise und die Stimme. Analysen werden so enorm beschleunigt. Unternehmen könnten Prozesskosten senken, und Faktoren wie die Bewerberzufriedenheit würden steigen, ist das Psyware-Team überzeugt. Das Produkt wird als Software as a Service (SaaS) angeboten. „Unsere innovative Technologie löst ein altes Problem“, so Mario Reis, COO bei Psyware. „Sie macht die Analyse einfach, schneller und angenehmer.“

Wurzeln in der Arbeits- und Organisationspsychologie

Die Gründer lernten sich in der Personalberatung kennen. Dr. Dirk C. Gratzel ist Jurist, Mario Reis ist Wirtschaftswissenschaftler und Christian Greb Diplom-Psychologe. Ihre fachliche Schnittmenge ist die Arbeits- und Organisationspsychologie. In Organisations- und Personalfragen berieten sie führende Unternehmen und Fußballvereine. Dabei setzten sie auf eignungsdiagnostische Verfahren. Das Geschäftsmodell war jedoch geprägt durch die Beratung und hatte geringes Skalierungspotenzial. So entstand die Idee, eine technische, skalierbare Lösung für den Markt zu entwickeln. 2011 stieß das Team auf eine Studie aus den 60er-Jahren zur formal-quantitativen Textanalyse. Dieses Verfahren aus der Psychotherapie zeigte, dass sich Sprachmuster wie Satzbildung oder Wortnutzung bei Patienten im Laufe des Heilungsprozesses verändern. Doch die Methode



Das Gründerteam von Psyware

stieß bald an rechnerische Grenzen. Als Gratzel, Reis und Greb die Unterlagen studierten, waren sie überzeugt, dass die heutige Rechenpower dem Ansatz zum Durchbruch verhelfen könnte. Um diese These zu überprüfen, arbeiteten sie zunächst mit der RWTH Aachen als Forschungspartner zusammen. Die Ergebnisse waren vielversprechend, und 2012 wurde die Psyware GmbH gegründet.

Die größte sprachpsychologische Studie der Welt

Das Team griff die Grundidee auf, von Sprachmustern auf Persönlichkeitsmerkmale zu schließen, und entwickelte eine völlig neue Technologie. Als Basis führte Psyware die nach eigenen Angaben weltweit größte sprachpsychologische Studie durch. Dabei wurden 43 psychologische Merkmale von 5.500 Menschen erhoben. Zusätzlich wurde von jedem Teilnehmer eine 15-minütige Sprachprobe genommen. Dann wurden anhand eines Systems mit 180.000 Unterkategorien die Sprachproben klassifiziert, zum Beispiel hinsichtlich der Nutzung von Füllwörtern, Semantik und Tonfrequenzen. Um die signifikanten Zusammenhänge in diesem hochkomplexen Datenbestand zu berechnen, mussten über viele Wochenenden hinweg die Server der RWTH angemietet werden. Der Aufwand hat sich gelohnt. Anhand einer 15-minütigen Sprachprobe kann Psyware nun bestimmen, welche psychologischen Merkmale ein Mensch hat. „Im Prinzip haben wir eine Decodierung der menschlichen Sprache vorgenommen, und gleichzeitig eine Kartografie“, so Reis. „Ähnlich wie beim MRT haben wir auch die Möglichkeit zu visualisieren,

Kurzprofil: Psyware GmbH

Branche:	Sprachanalyse
Firmensitz:	Aachen
Beschäftigte:	30
Umsatz 2014:	550.000 EUR
Investoren:	Seed Fond Aachen II, DSA Invest GmbH, NRW.Bank, Business Angels
Internet:	www.psyware.de

welche sprachlichen Bereiche für welche individuellen Merkmale verantwortlich sind.“

Rasante Entwicklung mit starken Partnern

In der Anfangsphase fokussierte das Team die technologische Entwicklung. Seit Beginn brachten die Gründer rund 500.000 EUR eigene Mittel ein. Mitte 2013 wurde die erste Finanzierungsrunde mit dem Seed Fonds Aachen II und der DSA Invest GmbH geschlossen. Die Studiendaten wurden ausgebaut, Markttests brachten erste Umsätze. 2014 folgten dann größere Pilotprojekte und eine weitere Finanzierungsrunde. Mittlerweile beschäftigt Psyware 30 Mitarbeiter. 2015 werden 1,2 bis 1,5 Mio. EUR Umsatz erwartet. Im Juni wurde die Series C-Runde im mittleren siebenstelligen Bereich geschlossen. Neben den Altgesellschaftern sind auch die NRW.Bank und Business Angels mit dabei.

„Das hochmotivierte Team hat uns überzeugt. Die Technologie ist bei namhaften Kunden im Einsatz. Mit unserem Investment wollen wir Psyware jetzt dabei unterstützen, den Markt zu erobern“, so Thorsten Heldt, Investmentmanager bei der NRW.Bank.



Thorsten Heldt,
NRW.Bank

Ausblick

Große Unternehmen nutzen die Technologie heute im Personalbereich, Krankenkassen setzen sie ein für kostenlose, anonyme Belastungschecks. Neben Human Resources und E-Health Solutions baut Psyware jetzt Customer Experience als drittes Geschäftsfeld auf – mit Softwaremodulen, die der Kunde direkt in sein System integrieren kann. Die Digitalisierung ist ein wichtiger Geschäftstreiber, zudem bieten gesellschaftliche Zukunftstrends wie psychische Gesundheit und Fachkräftemangel zahlreiche Ansatzpunkte. „Das kurzfristige Ziel ist, weitere Kunden zu gewinnen und das Produkt in die Fläche zu bringen“, erläutert Dr. Ansgar Schleicher von der DSA Invest GmbH. „Mittelfristig sollen neue Sprachräume erschlossen werden, zum Beispiel Nordamerika.“ Psyware bietet nach eigenen Angaben heute das einzige System für diese Form der Analyse. Langfristig soll die Technologieführerschaft ausgebaut werden. Das Team rechnet damit, dass früher oder später große Player wie Google oder andere Technologiekonzerne in den Markt einsteigen. „Um dann mitzuhalten, brauchen wir eine große Datenbasis, technologischen Vorsprung, eine gute Finanzierung und möglichst viele Kunden“, so Reis.

Lukas Henseleit
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

Stadt Dortmund
Wirtschaftsförderung

Solutions for Life

12. Dortmunder MST-Regionalkonferenz

01.-02. September 2015

HEIMVORTEIL
zusammen wachsen

Nutzen auch Sie den Heimvorteil.
Wir sehen uns in Dortmund.

www.wirtschaftsfoerderung-dortmund.de

Magazin - Blog - Event - Netzwerk

M&A China/ Deutschland

Plattform M&A China/Deutschland
by Unternehmergeiton



Eine Idee von Unternehmergeiton und M&A REVIEW

- **Zweisprachig** Deutsch & Chinesisch!
- **Schwerpunkt:** Inbound & Outbound M&A
- **2 gedruckte Ausgaben, 2 E-Magazine** p.a. (Deutschland- & China-Auflage),
- **Zielgruppe:** Global agierende Unternehmen in China & Deutschland; Cross-Border-M&A-Community
- **Blog-Format:** MA-dialogue.com
- **Event-Kooperationen** Deutschland/China

Erscheinungstermine 2015

4. Februar (Nr. 1/15, E-Magazin) • **20. Mai** (Nr. 2/15, gedruckt + E-Magazin)
5. August (Nr. 3/15, E-Magazin) • **7. Oktober** (Nr. 4/15, gedruckt + E-Magazin)



ÖÖ
ÖSTERREICH

ÖSTERREICH

Gründungsstandort Österreich

Aufbruchsstimmung in der Alpenrepublik

Österreich ist dabei, im europäischen Wettbewerb zunehmend innovationsfreundlicher zu werden und sich als attraktiver Gründerstandort zu etablieren. Dass sich Fundraising- und Investitionsklima bessern, dazu trägt auch die Politik bei. Hohe Steuern und restriktive Zuwanderung sind allerdings noch Nachteile.

Tradition trifft Moderne: In der altherwürdigen Wiener Hofburg trafen sich Ende Mai rund 2.500 Teilnehmer des Pioneers Festivals 2015. Das Festival gab innovativen Technologie-Start-ups eine Bühne – es ging um Zukunft, darum, welche Ideen unsere Welt in den nächsten Jahren auf welche Weise verändern können. „Im letzten Jahr hatten wir die Weltpremiere eines fliegenden Autos, ein voll funktionierender Prototyp der Firma Aeromobil“, erzählt Markus Lang, Investmentmanager bei Pioneers Ventures, die schwerpunktmäßig in digitale Technologien investiert. Natürlich ging es nicht nur um Ideen und Technologien, sondern auch um Entrepreneurship, Business Angels, Corporates, Wagniskapital und globale Strategien.

Anfangs noch mit 40 Teilnehmern

Ziel ist, Wien zu einem europäischen Zentrum für Entrepreneurship und Zukunftstechnologien zu machen – und zu einem „Hub“, einem Knotenpunkt unternehmerischer Verbindungen zwischen Ost- und Westeuropa. Begonnen hatte das Festival vor

fünf Jahren noch unter anderem Namen, mit 40 Teilnehmern in einem Büro. Die nunmehr vierte Veranstaltung dieser Reihe ist ein nicht zu übersehendes Indiz, dass sich in Österreichs Gründerlandschaft etwas bewegt: Aufbruchsstimmung. Verschiedene Experten gehen davon aus, dass nunmehr auch die Politik



Markus Lang,
Pioneers Ventures

das Thema Start-ups und Gründer ziemlich weit oben auf der Agenda hat. „Wir sehen da viele positive Akzente, es ist beeindruckend, was sich in den letzten Jahren getan hat“, sagt Lang. So habe zum Beispiel das Alternativfinanzierungsgesetz die Bedingungen für Crowdfunding deutlich verbessert. Der seit 2014 amtierende Wirtschaftsstaatssekretär Harald Mahrer („Mr. Startup“) rief vor einigen Monaten das „Land der Gründer“ aus. Auch Außenminister Sebastian Kurz, der kürzlich mit einer großen Delegation aus der österreichischen Startup-Community im Silicon Valley war, gilt als Förderer. „Politisch tut sich viel, auch von der Wirtschaftskammer gibt es starke Unterstützung“, sagt Martin Steininger, Managing Partner der Venture Capital-Gesellschaft Venionaire.

„Kapital für Ideen und Innovationen“

Als Beispiele nennt Steininger Abgabenerleichterungen bei Kapitalerhöhungen und die Einführung der „GmbH Light“ in der GmbH-Gesetzesnovelle, welche die Kapitalanforderungen gesenkt hat, was Gründern die Errichtung einer Kapitalgesellschaft erleichtert und Business Angels die Investition in innovative, technologienahe Unternehmen vereinfacht. „Auch mit den zahlreichen aws-Förder-/Beteiligungs-Programmen verbessern wir die Situation für Gründungen immer mehr“, so Steininger.

Der von der Förderbank Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) initiierte Gründerfonds beteiligt sich in der Gründungs- und ersten Wachstumsphase an Unternehmen mit sehr hohem Wachstumspotenzial. Das Programm „Kapital für Ideen und Innovationen“ spricht junge Unternehmen an, die ein gut skalierbares Geschäftsmodell entwickelt haben. Der aws Gründerfonds unterstützt langfristig mit stillen und offenen Beteiligungen. Allerdings – und da ist es in Österreich kaum anders als in Deutschland und einigen anderen Ländern Europas – hapert es bei Folge-



Martin Steininger,
Venionaire

Unternehmensneugründungen und Gründungsintensität

Jahr	Neugründungen	Veränderung zum Vorjahr in %
1993	14.631	/
1994	14.306	- 2,2
1995	14.161	- 1,0
1996	19.843	+ 40,1
1997	21.706	+ 9,4
1998	19.722	- 9,1
1999	21.954	+ 11,3
2000	23.762	+ 8,2
2001	26.035	+ 9,6
2002	25.828	- 0,8
2003	28.322	+ 9,7
2004	29.740	+ 5,0
2005	31.001	+ 4,2
2006	29.109	- 6,1
2007	30.304	+ 4,1
2008	40.331	+ 33,1
2009	32.712	- 18,9
2010	37.125	+ 13,5
2011	35.279	- 5,0
2012	35.638	+ 1,0
2013	36.946	+ 3,7
2014	37.120	+ 0,5

Quelle: Wirtschaftskammer Österreich



finanzierungen. Im Anschluss an die Seed-Phase wird das Kapitalangebot knapp. „Wir haben hier nach wie vor das Problem, dass gerade die Start-ups, die die Seed-Phase erfolgreich gemeistert haben und nun vor großem Wachstumspotenzial stehen, teilweise in andere Länder abwandern, wie beispielsweise nach Großbritannien oder USA oder auch Deutschland“, so Lang.

Mehr B-Runden-Kapital gewünscht

Zu ein wenig Linderung trägt u.a. der Early Stage Venture Capital-Fonds Speedinvest (Wien und San Francisco) bei, der in Internet & Mobile-Start-ups investiert. Nach dem Speedinvest 1 mit 10 Mio. EUR wurde 2015 nun der zweite Fonds aufgelegt mit einem Volumen von 58 Mio. EUR (erstes Closing); bis September sollen es beim zweiten Closing ca. 80 Mio. EUR werden. Der Speedinvest 2 ist ein gemeinsamer Fonds mit Pioneers Ventures; man hat die Kräfte gebündelt. Der Fonds leistet – nach einem Einstieg in der Pre-Seed- oder Seed-Phase – auch Folgefinanzierungen. Geschäftsführer ist Oliver Holle. „Kapitalgeber unseres zweiten Fonds sind mehr als 100 private Investoren, als einziger institutioneller Investor ist der aws dabei“, sagt Holle. 2013 und 2014 waren noch ganz schwache Fundraising-Jahre in Österreich, bedingt auch durch mangelnde Erfolge der vorherigen Fonds, eine zu regionale Fokussierung und eine mangelnde internationale Vernetzung, was sich aus Holles Sicht inzwischen deutlich gebessert hat. „Heute gibt es auch mehr Corporate Incubation und mehr Kooperationen zwischen großen Corporates und Start-ups“, sagt Holle. „Gründer in Österreich denken heute oft globaler als noch vor wenigen Jahren.“ Einen Beitrag zur aufgehellten Stimmung am Gründerstandort Österreich haben aus der Sicht von Holle und anderen Playern auch einige Gründungen mit besonderer „Strahlkraft“ und hohem Wachstum geleistet – wie runtastic, eine Lauf-App, oder shpock, Marktführer im Bereich mobile Marktplätze. „Weit oben auf der Agenda sind die Themen Digitalisierung und Industrie 4.0, die Verknüpfung von Hard- und Software“, so Holle.



Oliver Holle,
Speedinvest

Standortnachteil Steuern und Abgaben

Auch der Venture Capital-Geber Venionaire, der zurzeit einen neuen Fonds raised, zielt schwerpunktmäßig auf die B-Runden und trägt somit dazu bei, dass hier die Finanzierungslücke nicht allzu groß wird. Nachteilig ist allerdings nach wie vor, dass

Österreich ein Hochsteuerland mit hohen Sozialversicherungsabgaben ist, „was viele Jungunternehmer, die selbst voll in der Firma mitarbeiten wollen, belastet“, wie Venionaire-Manager Steininger betont. „Und durch das restriktive Ausländerbeschäftigungsgesetz sind Talente von außerhalb des EU-Raums nur schwer nach Österreich zu bringen. Viele hervorragende Talente aus der ganzen Welt würden nach ihrem Studium gerne hier bleiben, was aber nur schwer möglich ist.“ Alles in allem aber steht Gründern eine ganze Reihe von Unterstützern und Förderern zur Seite. Neben dem bereits erwähnten aws Gründerfonds sind dies etwa die Austrian Business Agency (ABA) und das Start-up Center der aws, welches Beratung in Fragen zu einer breiten Palette von Fragen (Steuern, Recht, Personalsuche, Standortwahl etc.) bietet. Die aws hilft zudem, Gründer mit Investoren und möglichen Geschäftspartnern zusammenzubringen und andere wertvolle Kontakte zu vermitteln. Hilfreich beim Netzwerken ist neben dem Pioneers Festival z.B. die Veranstaltungsreihe „Business Angel Day“. Hinzu kommt das landesweite Netzwerk AplusB (Academia plus Business), zu dem mehrere Förderzentren über die Bundesländer verteilt gehören, u.a. der Hochschulinkubator Cast Gründerzentrum in Innsbruck, Tech2b Inkubator in Linz und das BCCS Business Creation Center in Salzburg. Das österreichische Wirtschaftsministerium hat mit dem „Leitprogramm für Forschung und Innovation 2013–2018“ ein Förderprogramm für bis zu 180 innovationsgetriebene Technologie-Start-ups beschlossen. Die Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) bietet Jungunternehmen eine attraktive Finanzierungspalette. Zu den Gründungshochburgen zählt zuerst einmal Wien: mit attraktiven Unis, den Büros internationaler Technologiekonzerne, Banken, großen Stiftungen und einer lebendigen Business Angels-Szene. Des Weiteren Graz/Steiermark mit der Montanuniversität in Leoben (mit unterschiedlichen Technologiepartnern) und dem Forschungsinstitut Johanneum sowie dem Software-Park (70 Unternehmen, zwölf Forschungsinstitute). Nicht zuletzt ist Oberösterreich mit Linz zu nennen (u.a. VOEST Stahlwerke).

Fazit

Mit fundierten Netzwerken, einem breiten Spektrum an Förderprogrammen auf Bundes- und Landesebene sowie Inkubatoren und Corporates finden Gründer in Österreich eine Vielzahl von Unterstützern. Das Klima hat sich in den letzten Jahren teils deutlich verbessert.

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Imprint Analytics GmbH: Vielfältige Einsatzmöglichkeiten der Isotopenanalyse

Der Herkunft auf der Spur

Das Laborunternehmen Imprint Analytics ist mit seiner Isotopenanalyse in der Lage, den „Fingerabdruck“ unterschiedlichster Produkte und Rohmaterialien zu bestimmen. Dank Wagniskapital ist das Start-up aus dem Burgenland damit bereits am Markt erfolgreich.

Ob Tomaten, Gurken oder Erdbeeren: Immer mehr Verbraucher achten beim Einkauf auf regionale Produkte. In der Praxis allerdings zeigt sich immer wieder, dass die Herkunft nur allzu häufig nicht ordnungsgemäß ausgezeichnet ist. Im Burgenland hat ein Labor jetzt eine Methode gefunden, solchen Fälschungen schnell auf die Spur zu kommen. Bei der in Neutal ansässigen Imprint-Analytics GmbH werden im Auftrag von Kunden aus der Lebensmittelbranche und des Landes Burgenland Überprüfungen durchgeführt, um Fälschern das Handwerk zu legen. „Wir analysieren die Isotopen-Muster der Agrarprodukte und können damit den Nachweis für deren tatsächliche Herkunft erbringen“, erklärt Dr. Bernd Bodiselitsch, Geschäftsführer von Imprint Analytics.

Pionier aus dem Burgenland

Das im November 2012 gegründete Unternehmen ist das erste kommerzielle Isotopen-Labor in Österreich. Auch europaweit gibt es gerade einmal zwei Handvoll privatwirtschaftlich geführte Labore von nennenswerter Größe in diesem Bereich. Ungeachtet dessen sind Anwendungsspektrum und Marktpotenzial beachtlich. Im Mittelpunkt der Analysen steht die Frage, in welchem Verhältnis die stabilen Isotopen in einem Produkt zueinander stehen. In Gemüse oder Obst und den daraus hergestellten Lebensmitteln etwa sind die Bioelemente Wasserstoff, Kohlenstoff, Stickstoff, Sauerstoff und Schwefel enthalten, die aus zwei oder mehreren stabilen Isotopen bestehen. Sie werden in der Wachstumsphase durch Boden, Wasser, Luft und Dünger aufgenommen, wobei die Isotopen-Verhältnisse von Ort zu Ort variieren. „Aufgrund dieser Prägung können wir sie einer Region, landwirtschaftlichen Flächen oder auch einem Erzeugerbetrieb zuordnen“, sagt Bodiselitsch. So ermöglichen es die Analysen seines Labors, dass nur Händler von wirklich regionalen Produkten mit deren Herkunft werben können. Produktionsbetriebe wiederum sind so in der Lage, die Herkunft eingekaufter Waren zu prüfen und ihre Produkte mit einer entsprechenden Signatur an den Handel weiterzuleiten.

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

Doch nicht nur bei Agrarprodukten und Lebensmitteln ist die Isotopen-Analytik gefragt. „Wir sind spezialisiert auf die Fest-



Das Imprint Analytics-Verfahren erkennt Fälschungen bei den regionalen Herkunftsangaben.

stellung der Herkunft, Identität und Authentizität von allen organischen Produkten“, sagt Bodiselitsch. Auch im Pharmasektor oder im Materialbereich von Unternehmen helfen die Analysen weiter: etwa um Rückschlüsse auf Produktionsverfahren und Wettbewerbsvorteile, Plagiate oder Patentverletzungen zu ermöglichen. Nicht zuletzt können die Laboranalysen im Umweltbereich dazu beitragen, die Verursacher von Schadstoffen zu ermitteln. Schon bald dürfte der Isotopen-Fingerabdruck zudem helfen, Kriminellen auf die Spur zu kommen. So entwickelt Imprint Analytics derzeit im Rahmen eines Projekts mit der Medizinischen Universität Wien und dem österreichischen Bundeskriminalamt neue Verfahren zum Nachweis von K.o.-Tropfen. Bislang gelingt der nur innerhalb von höchstens zwölf Stunden, sodass 99% der Fälle ungesühnt bleiben. Die neuen Verfahren streben nun den Nachweis auch nach mehreren Tagen an.

Starthilfe von regionalen Wagniskapitalfonds

„Die Isotopen-Analytik hat mich schon während des Studiums fasziniert, doch erst mit der Gründung des eigenen Unternehmens konnte ich meine Idee umsetzen“, sagt Bodiselitsch. Dass

Kurzprofil Imprint Analytics GmbH

Branche:	Labor-Analytik
Unternehmenssitz:	Neutal
Umsatz 2014:	k.A.
Investoren:	u.a. Athena Burgenland Fonds, BRB Burgenländische Risikokapital Beteiligungen AG, Business Angels
Internet:	www.imprint-analytics.at

es gerade im Burgenland nahe der ungarischen Grenze sein sollte, haben potenzielle Kapitalgeber zunächst skeptisch gesehen. Doch der Gründer war und ist vom Standort überzeugt, auch weil qualifiziertes Personal relativ leicht in die landschaftlich attraktive Region zu locken ist. Nahe dem Technologiezentrum Mittelburgenland (TZM) baute er innerhalb von rund fünf Monaten ein Büroareal in eine Laborfläche um. Hilfreich war in der Startphase eine von der WiBAG Wirtschaftsservice Burgenland AG geförderte Gründungsberatung, die auch den Weg zur Finanzierung ebnete. Die unter dem Dach der BRM Burgenländische Risikokapital Management AG etablierten Wagniskapitalfonds Athena-Fonds und BRB-Fonds, beide u.a. auch finanziert aus Mitteln der WiBAG, stellten einen Großteil des benötigten Eigenkapitals bereit. Erklärtes Ziel der Fonds ist es, wachstumsstarke, technologieorientierte Unternehmen zu unterstützen. „Innovative Start-ups sind im Burgenland willkommen“, sagt Bodiselitsch. Er hat für die Finanzierung rund ein Jahr Überzeugungsarbeit geleistet und war nicht zuletzt deshalb erfolgreich, weil er auch private Investoren gewinnen konnte. „Beiden Fonds war wichtig, dass sie das Risiko nicht allein tragen“, erläutert der Gründer.



Dr. Bernd Bodiselitsch,
Imprint Analytics

Ausblick

Zur Gesamtfinanzierung des Projekts in Höhe von 1,8 Mio. EUR in den ersten drei Geschäftsjahren haben jeweils zur Hälfte Eigenkapital- und Fremdkapitalgeber beigetragen. Neben den Bankkrediten steht für ein Fünftel des Fremdkapitals ein Projektarlehnen der Forschungsförderungsgesellschaft FFG. Über die WiBAG und die aws Austria Wirtschaftsservice GmbH flossen zudem Investitionszuschüsse in Höhe von ca. 20%. Jetzt freut sich Bodiselitsch über das anhaltende Interesse von Eigenkapitalgebern. Die Arbeit an einer weiteren Finanzierungsrunde geht gut voran, wobei die bestehenden Investoren ihr Kapital zum Teil aufstocken und zusätzlich ein neuer Investor gewonnen werden könnte. „Heute gelten wir bereits als Leitbetrieb für die Forschungs- und Technologieoffensive ‚FTI-Strategie Burgenland 2025‘ und sind sehr zufrieden mit unserem Wachstum“, sagt Bodiselitsch. Die mehr als 50 Kunden stammen jeweils zur Hälfte aus Österreich und aus dem europäischen Ausland. Für weiter wachsendes Interesse dürfte nicht zuletzt die bereits ein Jahr nach der Gründung erhaltene offizielle Akkreditierung als Prüflabor nach EN ISO/IEC 17025 sorgen. „Unsere Kunden legen sehr viel Wert auf diese wichtigste international anerkannte Akkreditierung für Labore“, freut sich der Gründer.

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

LANGE NACHT DER STARTUPS

05/SEPTEMBER/2015



- 3** LOCATIONS
HAUPTSTADTREPRÄSENTANZ DER DEUTSCHEN TELEKOM
LUDWIG ERHARD HAUS DER IHK
MICROSOFT BERLIN
- 2** WEITERE EVENTS
GRÜNDERKONFERENZ
HACKATHON
- 1** NACHT
150 STARTUPS AUS ALLER WELT
PRÄSENTIEREN IHRE PRODUKTE IN BERLIN

APPLY NOW !
WWW.STARTUPNIGHT.DE



Kompetenz in Life Sciences. Seit 1999.

Eine Initiative von

GoingPublic
Magazin

VentureCapital
Magazin



Print

Life Sciences-Serie 2015

- ◆ 21.2. Industrial Biotechnology
- ◆ 18.4. Personalisierte Medizin
- ◆ 12.9. Biotechnologie
- ◆ 31.10. Health



Online

- ◆ Monatlicher Newsletter: **LifeSciencesUpdate**
- ◆ Website: www.goingpublic.de/lifesciences



Event

Die Life Sciences-Serie ist als Plattform Medienpartner aller wichtigen Life Sciences-Fachveranstaltungen im deutschsprachigen Raum (wie z.B. Deutsche Biotechnologietage, Biotechnica, BIO-Europe). Höhepunkt ist alle zwei Jahre der Finance Day im Rahmen der analytica (12.05.2016 Finance Day, 13.5.2016 Thementag Personalisierte Medizin).



Kontakt

Verlagsleitung Life Sciences, Karin Hofelich, Tel. 089-2000-339-54, hofelich@goingpublic.de



SCHWEIZ

SCHWEIZ

Gründungsstandort Schweiz

„Wer hat's erfunden?...“

„... Die Schweizer!“ Ein Slogan, der über Jahrzehnte für Ideen und Innovationen stand – und bei Weitem nicht nur für Hustenbonbons und schmackhaften Käse. Doch die Alpenrepublik steht am Scheidepunkt. Vor allem das vorhandene Kapital muss nachhaltiger investiert werden.



Foto: © Fotolia/Sabine Klein

Im vergangenen Jahr konnte die Schweiz einen neuen Rekordwert bei den Unternehmensgründungen verzeichnen. Insgesamt 41.588 neue Firmen wurden laut einer Erhebung des Internet-Portals Startups.ch ins Handelsregister eingetragen. Besonders erfreulich: Rund 26% dieser Firmen wurden von Frauen gegründet. Überdies machen sich immer mehr Frauen nach der Geburt eines Kindes selbstständig. Diese „Mompreneurs“ machten 2014 rund die Hälfte aller Gründerinnen in der Schweiz aus. Insgesamt ist die Wachstumsrate im Vergleich zum Vorjahr zwar leicht rückläufig. „Doch die Qualität der Neugründungen nimmt stetig zu“, findet Michael Sidler, Partner beim Frühphaseninvestor Redalpine. „Diese Entwicklung ist positiv für Investoren, auch wenn das Thema ‚Neugründungen in der Schweiz‘ ein Dauerbrenner bleibt.“

Michael Sidler,
Redalpine

Start-ups profitieren von Wissenschaft und Wirtschaft

Ist die Schweiz also ein Mekka für Unternehmensgründungen? Gewisse Faktoren sprechen dafür. „Die Schweiz verfügt über ausgezeichnete Hochschulen mit Weltrang“, unterstreicht Alexander Stoeckel, Partner beim Wagniskapitalinvestor b-to-v, und verweist auf die EPFL in Lausanne und die ETH in Zürich mit ihren naturwissenschaftlich-technischen Hintergründen, die IMD in Lausanne, eine private Wirtschaftshochschule, sowie die Universität St. Gallen. „Darüber hinaus gibt es diverse sehr gute kleinere Hochschulen und Spezialschulen.“ Die Schweiz verfügt zudem in vielen Regionen über gut ausgeprägte Ökosysteme, die sich gut für die Gründung von Start-ups mit bestimmten Profilen

Alexander Stoeckel,
b-to-v

eignen. „Beispielsweise ist die Region Basel nicht zuletzt vor dem Hintergrund der dort ansässigen Pharmakonzerne wie Roche und Novartis prädestiniert für Gründungen im Medizintechnik- und Biotech-Bereich“, erklärt Stoeckel. „Die Region Lausanne ist für Hightech-Start-ups sowie Consumer Goods- und Food-Start-ups besonders angetan, vor dem Hintergrund der dort ansässigen Organisationen und Unternehmen wie Cern, Nestlé oder Logitech. Und die Region Zürich/St. Gallen/Bern ist prädestiniert für Gründungen im Bereich Medien, Internet, Telekommunikation, etwa auf Basis der dort ansässigen Großunternehmen im Medien- und Verlags- sowie Telekommunikationsbereich, wie Ringier und Swisscom.“

Hohe Kosten machen Gründern das Leben schwer

Doch es gibt Herausforderungen, die gemeistert werden müssen. „Natürlich ist die Schweiz ein reiches, ein industriereiches Land. Hier gibt es viele gesunde Mittelständler, Unternehmer und Tüftler“, urteilt Cornelius Boersch, Gründer von Mountain Partners. „Doch es fehlt weiterhin an echten Leuchtturm-Exits oder -Investoren. Ein Schweizer ‚Rocket‘ sucht man hierzulande vergeblich.“ Zwar verfüge das Land über eine große Anzahl herausragender Talente. Doch hätten in der Vergangenheit gerade die großen Banken und Versicherungskonzerne viele Absolventen der Hochschulen absorbiert. Und heute, wo die Zeit der großen Banken der Vergangenheit anzugehören scheint, mögen zwar viele junge Schweizer gründen wollen. „Aber wo?“, fragt Boersch. Denn das Leben in der Schweiz ist teuer. „Im Gegensatz zu deutschen Gründern in Städten wie Berlin benötigt man in der Schweiz das Doppelte oder gar Dreifache an Kapital, um allein die fälligen Gehälter zu zahlen oder die Miete für Wohnräume und Arbeitsstätten aufzubringen.“ Die Geschichte

Cornelius Boersch,
Mountain Partners

von GetYourGuide mag dafür beispielhaft sein: 2009 in der Schweiz gegründet und im Heimatland mit vielen Lorbeeren gesegnet, verlegte das Online-Reisebüro schließlich seinen Sitz nach Berlin. Und auch die Wagniskapitalkultur in der Schweiz gilt als ausbaufähig. „Es gibt in der Schweiz zu wenig smartes Geld“, meint Boersch etwas provokant. „Die alten Männer in den Vorstandsetagen der Banken und Versicherer müssen endlich abtreten.“ Denn das Geld an sich sei ja da. Allein durch Erbschaften stünden dem Markt Unsummen zur Verfügung – theoretisch, denn, so Boersch, viele Erben denken nur an „schnelles Geld“ und seien nicht bereit, langfristig und mit etwas Risiko zu investieren.

Finanzierungslücken müssen gestopft werden

Und so existiert auch in der Schweiz die beinahe schon klassische Finanzierungslücke zwischen 2 und 10 Mio. CHF, auch wenn Schweizer Start-ups im vergangenen Jahr rund 450 Mio. CHF einwerben konnten, wie der Schweizer Venture Capital Report 2014



Christian Wenger,
Business Angel

berichtete. „1 oder 2 Mio. CHF einzuwerben ist in der Regel kein großes Problem“, findet Business Angel Christian Wenger. „Aber darüber hinaus ist es schwierig, richtig gute Venture Capital-Finanzierungen abzuschließen.“ Zwar funktionieren Finanzierungen am ehesten im Life Sciences- und Biotech-Bereich, also in Industriesegmenen, in denen die Schweiz traditionell gut aufgestellt ist. Insgesamt jedoch benötigt es ein Mehr an Engagement und wohl auch einen Wandel in der Mentalität, um Wagniskapital-

und Wachstumsfinanzierungen auch langfristig abzusichern. „Die Schweiz verfügt glücklicherweise über viele Stiftungen, die sich im Frühphasenbereich engagieren“, so Wenger. „Auch eine ganze Reihe von Matchmaking-Plattformen unterstützt den Findungsprozess zwischen Unternehmen und Investoren.“ Doch insgesamt sieht nicht nur der Business Angel Wenger ein großes Defizit und fordert mehr Initiativen.

Mehr Initiativen gewünscht

„Wir brauchen mehr Allokationen von Vorsorgegeldern für Start-ups“, unterstreicht Redalpine-Partner Sidler. Ein wichtiges Mittel wäre beispielsweise der „Zukunftsfonds Schweiz“, der von Vertretern aus Wissenschaft, Forschung, Wirtschaft und Politik seit einiger Zeit vehement gefordert wird. Kernpunkt ist die Forderung, jährlich 1% des neu in die Schweizer Pensionskassen eingezahlten Kapitals zur Start-up-Förderung zu nutzen. Immerhin befinden sich in den Kassen der Pensionsfonds und Lebensversicherer gegenwärtig rund 850 Mrd. CHF. Diese werden vorrangig zur Finanzierung von Staatsschulden, Hypotheken und Immobilien verwendet. „Diese Praxis könnte langfristig die Position der Schweiz im internationalen Wettbewerb schwächen“, so Sidler. „Dies ist vor allem vor dem Hintergrund bedauerlich,

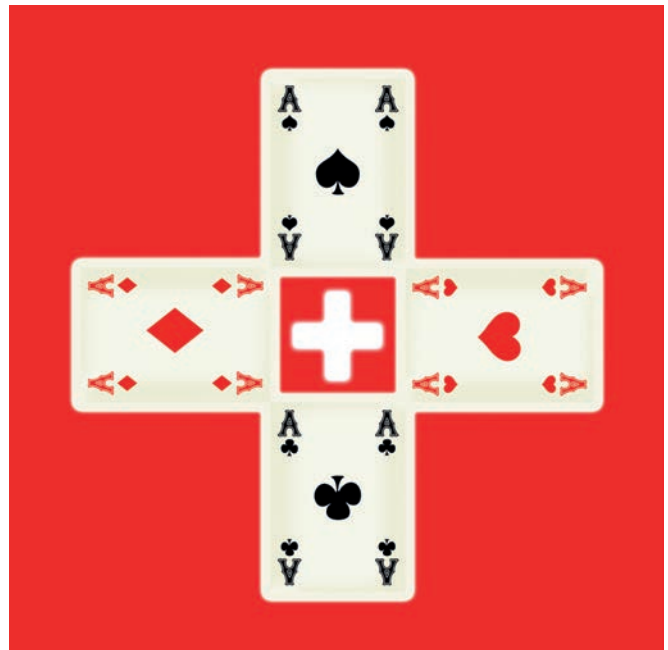


Foto: © Fotolia/Huna

als das Land einen internationalen Spitzenplatz im Bereich der Forschung und Innovation einnimmt.“ Entsprechend soll der Zukunftsfonds als Dachfonds für alle Pensionskassen die Direktinvestitionen in Venture Capital-Gesellschaften in der Schweiz vornehmen. Zwar sind den Pensionskassen in der Schweiz Direktinvestitionen in Venture Capital-Gesellschaften gesetzlich erlaubt. Doch sind die meisten Kassen organisatorisch viel zu klein aufgestellt, um diese in der Praxis auch zu bewerkstelligen. Eine Alternative wäre „Swissfund“, ein geplanter Dachfonds, in den Pensionskassen auf freiwilliger Basis einzahlen könnten. Bereits etabliert hat sich hingegen „Venture Kick“, eine private Initiative, die im Herbst 2007 von der Venture Kick Stiftung ins Leben gerufen wurde. Seitdem wurden nach eigenen Angaben über 13 Mio. CHF eingeworben und in über 350 Start-ups investiert.

Fazit

Die Schweiz ist reich an Wissenschaft und Industrie. Exzellente Forschung paart sich mit etablierten KMU und international erfolgreichen Großkonzernen. Davon können Gründer zehren, vor allem wenn sie sich in den Bereichen Pharma, Medizintechnik oder Biotechnologie engagieren. Ausruhen sollte man sich auf diesen Vorschuss-Lorbeeren freilich nicht. Das Bedürfnis nach Wagniskapital ist im Land der Eidgenossen noch lange nicht gestillt. Und hohe Lebenshaltungskosten lassen viele Gründer ihr Heil in anderen Ländern suchen. Deutschland und gerade Berlin profitieren (noch) davon.

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

GetYourGuide GmbH: Von Zürich über Berlin in die Welt

Urlaubsaktivitäten: Wachstumskurs bei Online-Buchungen

Online-Buchungen von Urlaubsaktivitäten erleben seit Jahren einen Aufschwung. Ganz besonders vom Marktwachstum profitiert hat das ehemals Schweizer Unternehmen GetYourGuide, das heute seinen Sitz in Berlin hat. Lead-Investoren sind zwei Venture Capital-Geber von der amerikanischen Ostküste.

O b Bungee-Jumping oder kulinarische Stadtführungen, Streetart-Touren oder ganz normales Sightseeing: Die Bandbreite an möglichen Touren und Aktivitäten auf einer Reise bzw. im Urlaub ist (fast) unendlich groß. Dazu gehören auch sportliche Aktivitäten und Museumseintritte ebenso wie Shows und Events. Während dies noch vor wenigen Jahren überwiegend offline, also vorab im Reisebüro oder direkt vor Ort beim Veranstalter gebucht wurde, geschieht dies heute immer häufiger per Internet. Einer der größten Player in diesem Online-Markt ist die GetYourGuide GmbH. Mit einer Bandbreite von 27.000 Touren und Aktivitäten in mehr als 2.500 Destinationen bzw. Reisezielen sieht sich das Unternehmen inzwischen als weltweit größte Plattform zum Buchen von Touren, Attraktionen und Ausflügen am Urlaubsort. Kunden können beispielsweise auch sogenannte Ohne-Anstehen-Tickets buchen, für berühmte und stark frequentierte Sehenswürdigkeiten wie z.B. den Vatikan oder den Eiffelturm. „Wir haben Kooperationen mit den jeweiligen Ticketanbietern, sodass unsere Kunden dann nicht mehr stundenlang anstehen müssen, sondern die Warteschlange einfach mit ihren Skip the line-Tickets umgehen können“, erklärt eine Sprecherin von GetYourGuide. Die Angebote sind auch über eine App buchbar.

Ausgründung aus der ETH Zürich

Gegründet wurde das Unternehmen vor rund sechs Jahren an der ETH Zürich als Folge eines Studentenprojekts. Zu den Gründern und heutigen Geschäftsführern zählt auch CEO Johannes Reck. Aus dem Studentenprojekt ist heute ein Unternehmen mit 150 Mitarbeitern geworden; bis Jahresende sollen es ca. 180 sein. „Wir arbeiten sehr stark an unserer globalen Aufstellung und gehen intensiver in einzelne Länder hinein“, erklärt Reck. Neben der Zentrale in Berlin betreibt das Unternehmen Büros in



Foto: © GetYourGuide GmbH

GetYourGuide will seinen Kunden ein breites Angebot bieten: von Radtouren über Museumseintritte bis zu kulinarischen Stadttouren.

Zürich, Rom und in Las Vegas; Letzteres ist wichtig für den großen US-Markt. Nun sind weitere Büros in Paris, Barcelona, Amsterdam und Dubai geplant. Dass die globale Ausrichtung im Fokus steht, zeigt auch die Erweiterung der Sprachenvielfalt im ersten Halbjahr 2015: Die Website gibt es jetzt in 13 Sprachen – u.a. in Türkisch und Chinesisch.

Marktstudie belegt großes Potenzial

Im Moment liegt der Schwerpunkt der Aktivitäten und Destinationen aber noch in Europa. Welches Potenzial das Geschäftsmodell insgesamt hat, zeigt nach Recks Überzeugung eine Marktstudie, die im Jahr 2013 von dem auf die Reiseindustrie spezialisierten Marktforschungsunternehmen PhoCusWright herausgebracht wurde. Demzufolge wird der europäische Markt für Reiseaktivitäten auf jährlich 50 Mrd. USD geschätzt. Dieser Markt sei damit ungefähr dreimal so groß wie der Autovermietungsmarkt und halb so groß wie der Markt für Hotel- und andere Übernachtungsmöglichkeiten, so der CEO von GetYourGuide.

Spark und Highland Capital investierten

Zwei der Hauptinvestoren kommen aus den USA, beide haben ihren Sitz an der Ostküste in Boston: die Venture Capital-Gesellschaften Spark Capital und Highland Capital Partners, die sich

Kurzprofil GetYourGuide GmbH

Gründungsjahr:	2009
Firmensitz:	Berlin (gegründet in Zürich)
Branche:	E-Commerce/Reiseaktivitäten
Mitarbeiter:	150
Umsatz 2014:	k.A.
Internet:	www.getyourguide.com

weltweit bereits in frühen Phasen an Unternehmen beteiligen. Nachdem sie bereits 2013 an der Serie A-Finanzierung mit rund 14 Mio. USD teilgenommen hatten, waren sie auch in der Serie B-Finanzierung im Sommer 2014 als Lead-Investoren dabei. „Als Investor der Series A-Phase haben wir die Entwicklung von GetYourGuide im vergangenen Jahr im Detail verfolgen können“, kommentiert Alex Finkelstein, General Partner bei Spark Capital, die B-Runde. „Dabei haben uns die überaus positive Entwicklung und das dynamische Wachstum des Unternehmens sowie die generelle Entwicklung im Bereich Touren und Aktivitäten darin bestärkt, das Kapitalaufkommen erneut zu erhöhen.“ Fergal Mullen, General Partner bei Highland Capital Partners Europe, ergänzt: „Wir sind davon überzeugt, dass GetYourGuide auf dem besten Weg zum globalen Marktführer ist.“

Ausblick

In einer früheren Finanzierungsrunde hatten u.a. auch bekannte Größen aus der Online-Reisebranche in das Unternehmen investiert: Der Chairman der Buchungsplattform booking.com, Kees Koolen, und der Gründer des chinesischsprachigen Reiseportals

Qunar, Fritz Demopoulos. Mit der Finanzierungsrunde vom Juli 2014, bei der Spark Capital und Highland Capital Partners weitere 25 Mio. USD aufbrachten, wurden die Weichen für den weiteren Wachstumskurs gestellt. „Wir freuen uns über das Vertrauen, das uns die Investoren entgegenbringen“, sagt Reck. „Im Moment sind wir gut kapitalisiert, eine weitere Finanzierungsrunde ist deshalb zurzeit nicht geplant.“ GetYourGuide verlässt sich in seiner Expansion aber nicht allein auf die Online-Ausrichtung, sondern kümmert sich auch um Kooperationen. Reck: „Wir versuchen Offline- und Online-Systeme zu verbinden und haben zum Beispiel mit dem Reisekonzern TUI eine Schnittstelle mit dessen Buchungssystem eingerichtet. Wir kooperieren auch mit DER und anderen Reiseveranstaltern.“



Johannes Reck,
GetYourGuide

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

Apply with referral code
VC-MAGAZIN to get 10% off

PIRATESUMMIT

September 2nd & 3rd 2015
Cologne, Germany

The craziest invitation-only, early stage startup
event in Europe/Middle East.

500+ startups, 150+ investors & 50+ corporate executives.

piratesummit.com

September 2nd & 3rd 2015 - Cologne

Datum & Ort	Veranstalter	Event
24.07.2015 Nürnberg	BayStartup GmbH www.baystartup.de	Businessplan Wettbewerb Nordbayern 2015: Prämierung zur Phase 3; Teilnahme: kostenfrei
28.07.2015 München	BayStartup GmbH www.baystartup.de	Businessplan Wettbewerb München 2015: Prämierung zur Phase 3; Teilnahme: kostenfrei
02.–03.09.2015 Köln	Jolly Roger www.piratesummit.com	Pirate Summit: Networking-Treffen für Gründer und Investoren; Teilnahme: ab 250 EUR
16.09.2015 Halle (Saale)	Univations GmbH www.investforum.de	Investforum Sachsen-Anhalt: Matchingforum für Beteiligungskapital; Teilnahme: k.A.
01–02.10.2015 Leipzig	biosaxony e.V. www.bionection.de	Bionection: Konferenz zum Technologietransfer im Bereich der Life Sciences; Teilnahme: ab 90 EUR
09.–10.10.2015 Vallendar	IdeaLab! e. V. www.idealab.io	IdeaLab!: Ideenaustausch zwischen Studenten, Gründern, etablierten Unternehmern, Wissenschaftlern und Investoren; Teilnahme: ab 79 EUR
10.–12.11.2015 Hohenkammer	Fraunhofer Venture www.fraunhoferventure.de	Unternehmenssimulation Spin-off-Cycle: Seminar für Gründungsinteressierte sowie an angehende und ausführende Führungskräfte mit Brettsimulation eines Unternehmens; Teilnahme: 990 EUR
17.11.2015 München	UnternehmerTUM www.unternehmertum.de	Entrepreneurs' Night 2015: Treffen der Münchner Gründerszene; Teilnahme: k.A.
01.–02.12.2015 München	BioM Biotech Cluster Development GmbH www.bio-m.org	5. Munich Biomarker Conference: Konferenz für Wissenschaftler und Experten; Teilnahme: ab 170 EUR

Lesetipp

„Richtig dicke Fische angeln“

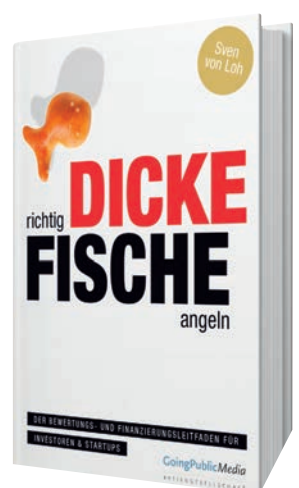
Ohne jeden Zweifel, Deutschland benötigt ambitionierte Start-ups mit frischen Ideen, neuen Geschäftsmodellen und – im Idealfall – disruptiven Produkten bzw. Dienstleistungen. Disruptive Produkte wie iTunes oder das Tablet optimierten nicht einfach etwas Bestehendes, sondern schufen einen ganz neuen Markt. Dumm nur, dass Deutschland laut Global Entrepreneurship Monitor im Vergleich der 26 führenden innovationsbasierten Volkswirtschaften abgeschlagen auf dem 22. Platz hinterherhechelt.

Dabei bringt Deutschland eigentlich alle Voraussetzungen mit. Allein: Es muss auch gehandelt werden – sowohl auf der Gründerebene als auch bei Investoren. Wie lassen sich Schwachstellen in Geschäftsmodellen identifizieren? Was beflügelt

einen Start-up-Erfolg? Sven von Loh beleuchtet beide Seiten des Henne-und-Ei-Problems und macht auch vor unangenehmen Themen wie z.B. dem unweigerlichen Exit einmal investierten Private-Equity-Kapitals nicht Halt.

Ein kurzweiliges Buch für alle, die sich etwas Mut anlesen müssen, bevor sie denn handeln – hier gibt's die „volle Dröhnung“ davon.

Sven von Loh ist Gründer und Geschäftsführer der SVL – Entrepreneurial Partners GmbH. Mit einem Team aus Innovations- und Technologie-Experten unterstützt von Loh Business Angels, Seed-Fonds, Family Offices sowie Mittelständler und Konzerne bei der Analyse, Bewertung und Optimierung von Startups und Wachstumsunternehmen. [fb]



„Richtig dicke Fische angeln – Der Bewertungs- und Finanzierungsleitfaden für Investoren und Startups“, von Sven von Loh; GoingPublic Media, 2015; 287 Seiten, 20 EUR

UNTERNEHMERGIPFEL NRW 2015

9. INNOVATION

26. Oktober 2015
Jahrhunderthalle Bochum

SAVE THE DATE!



Werden Sie Partner!
stefanie.waizmann@frankfurt-bm.com

Jetzt anmelden unter:
www.innovationsgipfel.de

Veranstalter:



Mitveranstalter:



Partner:



Initiiert vom F.A.Z.-Fachverlag

Aussteller:



Engagierte Unternehmen:



Netzwerkpartner:



9. INNOVATION – UNTERNEHMERGIPFEL



High-Tech Gründerfonds

Der High-Tech Gründerfonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologie-Unternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Mit Hilfe der Seedfinanzierung sollen die Start-Ups das F&E-Vorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototypen bzw. eines „Proof of Concept“ oder zur Markteinführung führen. Der Fonds beteiligt sich initial mit 500.000 EUR; insgesamt stehen bis zu 2 Mio. EUR pro Unternehmen zur Verfügung. Investoren der Public-Private-Partnership sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, die KfW

Bankengruppe sowie die 18 Wirtschaftsunternehmen ALTANA, BASF, Bayer, B. Braun, Robert Bosch, CEWE, Daimler, Deutsche Post DHL, Deutsche Telekom, Evonik, Lanxess, media + more venture Beteiligungs GmbH & Co. KG, METRO, Qiagen, RWE Innogy, SAP, Tengemann und Carl Zeiss. Der High-Tech Gründerfonds verfügt insgesamt über ein Fondsvolumen von rund 576 Mio. EUR (272 Mio. EUR Fonds I und 304 Mio. EUR Fonds II).

www.high-tech-gruenderfonds.de

KfW

Die KfW ist der größte Mittelstandsfinanzierer 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.

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. Zudem stärkt die KfW durch die Beteiligung an Venture Capital-Fonds über ihr neues Förderprodukt ERP Venture Capital Fonds Investments das Kapitalangebot für junge wachstumsorientierte Technologieunternehmen.

In der Beraterbörse finden Existenzgründer und Unternehmen kompetente Unternehmensberater. Mehr als 24.000 Fachleute sind dort gelistet.

www.kfw.de • Infocenter@kfw.de
kostenfreie Servicenummer: 0800/ 539 90 01

LB BW Venture

LBBW Venture Capital GmbH

Die LBBW Venture Capital GmbH als Tochtergesellschaft der Landesbank Baden-Württemberg ist das „Center of Competence“ für den Bereich Venture Capital. Seit 1998 bietet sie im südwestdeutschen Raum Wagniskapitalfinanzierungen für technologieorientierte Unternehmen hauptsächlich aus den Bereichen Life Science, industrielle Technologien und IT an.

Die Gesellschaft investiert ab 0,250 Mio. EUR als Lead- oder Co-Leadinvestor in Form von direkten Beteiligungen. Mit diesem Angebot für wachstumsstarke Unternehmen ergänzt die LBBW Venture das umfangreiche Firmenkunden-Angebot des LBBW-Konzerns.

Mit dem Seedfonds Baden-Württemberg bietet die LBBW Venture gemeinsam mit der MBG die Möglichkeit, in Baden-Württemberg zusammen mit dem Hightechgründerfonds chancenreichen Unternehmen eine Frühphasenfinanzierung zu ermöglichen. Die Investoren des Seedfonds BW sind neben der LBBW Venture Capital GmbH, das Land Baden-Württemberg (Wirtschaftsministerium), die L-Bank und die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH.

www.LBBW-Venture.de



Die NRW.BANK ist die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Sie unterstützt das Land bei der Erfüllung seiner struktur- und wirtschaftspolitischen Aufgaben. Dazu bündelt sie Förderprogramme des Landes, des Bundes und der Europäischen Union, kombiniert sie mit eigenen Produkten und setzt dabei das gesamte Spektrum kreditwirtschaftlicher Förderprodukte ein.

Ihre Eigenkapitalprodukte hat die NRW.BANK am Lebenszyklus der Unternehmen ausgerichtet. So beleben die regionalen Seed-Fonds, der NRW.BANK.Venture Fonds und der NRW.BANK.Kreativwirtschaftsfonds die Frühphasenfinanzierung in NRW. Der NRW.BANK.Mittelstandsfonds und der NRW.BANK.Spezialfonds vergeben Eigenkapital zwischen 1 und 7 Mio. EUR an wach-

tumsstarke Mittelständler. Darüber hinaus stellt die Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Eigenkapital für Unternehmen mit positiven Wachstumsperspektiven bis zu 1 Mio. EUR bereit.

Junge Unternehmen unterstützt die win Business Angels Initiative der NRW.BANK mit Know-how und privatem Eigenkapital. Das NRW.BANK.Venture Center richtet sich als spezialisierte Beratungsstelle an technologieorientierte Gründungswillige aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie neu gegründete, innovative Start-ups.

www.nrwbank.de



Die Gründerszene in Baden-Württemberg befindet sich in einer der innovationsstärksten Regionen in Europa: 30,2% aller bundesweiten Patentanmeldungen stammen aus dem Südwesten. Dennoch hat sie zahlreiche Herausforderungen zu meistern: Venture Capital-Investments sind bekanntlich für beide Seiten riskant und betreuungsintensiv. Die erste große Hürde stellt sich aber schon bei der Suche nach einem passenden Unternehmen bzw. nach einem passenden Investor. Die bestehenden Venture Capital-Netzwerke leisten hier mit zahlreichen Aktivitäten bereits einen wichtigen Beitrag, um Investoren und Gründer zusammenzubringen. Doch diese VC-Netzwerke sind in Baden-Württemberg meist branchenspezifisch oder regional organisiert.

Hier setzen das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft in Baden-Württemberg und Stuttgart Financial an, die gemeinsam mit den Venture Capital-Netzwerken in Baden-Württemberg die Initiative „VC-BW – Netzwerk für Beteiligungskapital“ gestartet haben.

Mit VC-BW soll so das gemeinsame Ziel erreicht werden, die bereits bestehenden Aktivitäten in Baden-Württemberg zu bündeln und insbesondere auch außerhalb der Landesgrenzen sichtbar zu machen.

www.vc-bw.de

ZecheNeuland

Die ZecheNeuland unterstützt Startups und Gründer als Partner und begleitet sie von der Strategieentwicklung bis hin zur Etablierung am Markt. Erfahrene Unternehmer, Berater und Industriemanager bringen innovative Ideen mit ihrem Know-how auf mehr als 1.500 qm Arbeitsfläche mitten im UNESCO-Welterbe Zollverein in Essen sowie demnächst im WERK1 in München gezielt voran. Die acht Gesellschafter – darunter das frühere European-Board Mitglied bei Amazon, Thorsten Schölver, der Personalberater Guido Happe, der ehemalige Lufthansa

CIO und CIO Verbandsgründer Dr. Thomas Endres und der langjährige Jägermeister Chef Dr. Hasso Kaempfe – sind nicht nur Teilhaber, sondern bieten gemeinsam mit einem Advisory Team Coaching, Marktzugang, Erfahrung und die nötige Infrastruktur für den individuellen Erfolg. Mit regelmäßigen Events wie dem Startup Wettbewerb „Startup Night Zollverein“ fördert die ZecheNeuland zudem aktiv die Gründerszene im Ruhrgebiet.

www.zecheneuland.de

Inserentenverzeichnis

BankM	37	Lutz Abel	5
Bayerische Beteiligungsgesellschaft	2	NRW.Bank	59
BioCampus Cologne	61	Osborne Clarke	17
biosaxony	13	Piratesummit	77
Deutsche Telekom	71	PMG	29
Ebner Stolz	63	Stadt Dortmund	65
Frankfurt Business Media	79	TechnologieZentrumDresden	11
hannoverimpuls	84	TGZ Halle	35
Heiden Associates	3	univations	30
High-Tech Gründerfonds	23	UnternehmerTUM	25
Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie IZB	40	VC-BW Netzwerk für Beteiligungskapital	49
Instinctif-Partners	45	Wirtschaftsfördergesellschaft Vorpommern	9
Leonhard Ventures	39	XAnge	27
Life Science Center Düsseldorf	57	ZecheNeuland	83

Impressum

16. Jahrgang 2015, Sonderausgabe Standorte & Regionen 2015

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:
Mathias Renz (Verlagsleitung),
Benjamin Heimlich (Redaktionsleitung),
Stefan Gätzner

Mitarbeit an dieser Ausgabe:

Falko Bozicevic, Bärbel Brockmann, Christina Casala, Bernd Frank, Holger Garbs, Dr. Sven Greulich, Lukas Henseleit, Sigmundt von Heydekampf, Jürgen Hoffmann, Norbert Hofmann, Torsten Holler, Dr. Rosemarie Kay, Thomas Kieper, Gereon Kudella, May-Lena Signus

Lektorat:
Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung:
Holger Aderhold, Annette Wiedemann

Bilder:
Fotolia, Panthermedia

Titelbild:
© kinosi

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

Anzeigen:
Claudia Kerszt
Tel.: 089-2000339-52, Fax: 089-2000339-39
Raja Essaadi
Tel.: 089-2000339-57, Fax: 089-2000339-39

Erscheinungstermine 2015:
30.1. (112-15), 27.2. (3-15), 27.3. (4-15), 30.4. (5-15),
29.5. (6-15), 26.6. (718-15), 28.8. (9-15), 25.9. (10-15),
30.10. (11-15), 4.12. (12-15)
Sonderausgaben:
18.7. (Standorte & Regionen 2015),
17.10. (Start-up 2016)

Preise:
Einzelpreis 12,50 EUR, Jahresabonnement
(10 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

Druck:
Joh. Walch GmbH & Co. KG, Augsburg

VentureCapital
Magazin

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:
© 2015 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

ZecheNeuland



Das Beste, was einer guten Idee passieren kann.

Gemeinsam zum Erfolg: ZecheNeuland unterstützt Startups und Gründer als Partner und begleitet sie von der Strategieentwicklung bis zur Etablierung am Markt. Fördern und Fordern gehören dabei untrennbar zusammen.

Das Team: Erfolg wird in erster Linie von Menschen gemacht. Erfahrene Unternehmer, Berater und Industriemanager bringen innovative Ideen mit ihrem Know-how und ihrem Netzwerk gezielt voran und setzen stets die richtigen Impulse.

Die Locations: Kein Ort wie jeder andere und damit genau richtig für einzigartig gute Ideen. Wir bieten mehr als 1.500 qm Büro- und Innovationsfläche mitten im UNESCO-Welterbe Zollverein in Essen sowie demnächst im WERK1 in München.

Die Partner: ZecheNeuland lohnt sich – nicht nur für Gründer. Wir geben Industriepartnern, Institutionen und Investoren die Chance, Erfolgsgeschichten mitzuschreiben und innovative Ideen von Anfang an aktiv zu begleiten.

Unter anderem erfolgreich dabei:

Rocket Spaces

 **KNACKSTREAM**

Sprechen Sie uns an: Marc Kluge, Unternehmenskommunikation,
(0201 49066-0) oder über www.zecheneuland.de



HANNOVER



Hannover

Wir unterstützen Sie bei Ihrem unternehmerischen Erfolg:

- › Förderung von Innovationsprojekten
- › Zugang zu Netzwerken und Forschungseinrichtungen
- › Unterstützung bei Internationalisierungsvorhaben
- › Beteiligungskapital für junge Unternehmen
- › Business-Wettbewerbe für Startups und Ansiedlungen
- › Gründungsberatung und Qualifizierungsmaßnahmen

www.hannoverimpuls.de

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

hannoverimpuls