Die Eigenkapitallücke schließen

Hightech-Firmengründer brauchen in der Anfangsphase Kapital, um ihre Innovationen zu entwickeln und auf den Markt zu bringen, doch gerade in dieser Phase haben sie schlechte Kreditchancen. Business Angels, öffentlich geförderte Beteiligungen, Seed- und Start-up-Fonds bieten besonders in Bayern gute Alternativen. MONIKA HOFMANN

DER ERSTE BLICK LÄSST Stagnation vermuten: Das Volumen der deutschen Venture-Capital-Investitionen bewegt sich im europäischen Vergleich seit vielen Jahren auf niedrigem Niveau. Nur 0,027 Prozent des Bruttoinlandsproduktes (BIP) investieren die Kapitalgeber hierzulande in Risikokapital für Hightechgründer – dagegen verzeichnet Schweden eine mehr als doppelt so hohe Quote, Dänemark und Großbritannien folgen dicht dahinter. Doch der zweite Blick zeigt auch Erfreuliches: Bayern hat beim Risikokapital die Nase vorn. Ebenso wächst die Zahl der Business Angels, beobachtet Roman Huber, Geschäftsführer der Bayern Kapital GmbH in Landshut. Für innovative Firmengründer gestaltet sich hier daher die Suche nach Investoren einfacher als in vielen anderen Bundesländern. „Sie finden ein ausgefeiltes Finanzierungsangebot und ein tragfähiges Netzwerk vor", weiß Huber.

Dennoch gilt: Innovative Gründer und junge Unternehmen aus Hightechbranchen haben es schwer, die Finanzierung zu stemmen. Angesichts des oft hohen Risikos ihrer Projekte tendieren ihre Chancen, sich allein über Fremdkapital zu finanzieren, gegen null. „Zudem bringen sie kaum Eigenkapital mit und verfügen selten über die für Bankkredite nötigen Sicherheiten", gibt Carsten Rudolph zu bedenken. „Dennoch brauchen sie dringend Kapital, um ihre Innovationen zu entwickeln und auf den Markt zu bringen." Der Geschäftsführer der evobis GmbH berät Firmengründer beim Unternehmensaufbau und der Finanzierung, er unterstützt sie vor allem auch bei der Suche nach Business Angels, die sich als Investoren und Ratgeber engagieren. Business Angels, öffentlich gefördertes Beteiligungskapital, Seed- und

Start-up-Fonds können helfen, diese Lücke zu schließen – zumal sich diese Finanzierungsinstrumente auch kombinieren lassen und den Weg zu Bankkrediten ebnen.

Erleichtert war daher das Gründerteam der Weptun GmbH in München, als das Finanzierungskonzept stand. „Als junges, wachsendes Unternehmen haben wir ohnehin alle Hände voll zu tun – da waren wir einfach glücklich darüber, die oft auch anstrengenden Finanzierungsverhandlungen erfolgreich abschließen zu können“, erzählt Dominik Ueblacker, Gründer und Geschäftsleiter für Vertrieb und Marketing. Die Firma entstand 2010 aus einem Informatikprojekt an der Technischen Universität München (TUM). Sieben Gesellschafter brachten damals das Gründungskapital ein. Inzwischen hat sich die Weptun zu einer führenden Softwarefirma im Mobilbereich entwickelt. „Doch für das weitere Wachstum und den Aufbau der Vertriebsstrukturen für unser neues Produkt waren größere Summen nötig“, erklärt Ueblacker. Das Finanzierungskonzept hat zwei Standbeine: Zum einen erhält die Firma Beteiligungskapital aus dem Clusterfonds Innovation der Bayern Kapital, zum anderen investieren drei Business Angels in Firmenanteile. Ihren Schwerpunkt setzen die Weptun-Chefs, die aktuell 18 Mitarbeiter beschäftigen, auf zwei Geschäftsfelder: Sie entwickeln und realisieren Business-Apps. Für mehr als 40 Unternehmen haben sie bereits solche unternehmensspezifischen Apps umgesetzt: Egal ob über iPhone, iPad oder Android – die Mitarbeiter einer Firma können damit mobil ihre Zeit erfassen, Außendienstler Bestellungen ordern oder auf ihre CRM-Systeme zugreifen. Vor allem aber entwickelte Weptun ein einzigartiges Softwaretool, das es den Unternehmen erleichtert, spezifische Apps für alle Plattformen umzusetzen. „Unsere Kunden können damit spürbar Kosten sparen“, erläutert Ueblacker.

ERLEICHTERUNG BEIM GRÜNDERTEAM

Was ihn besonders freut: Die Business Angels bringen nicht nur Kapital mit, sondern auch viel Erfahrung, Branchenwissen und Marktkompetenz. „Ganz gleich, ob es um operative oder strategische Entscheidungen geht, sei es zu den betrieblichen Strukturen oder zu vertraglichen Fragen, erhalten wir wertvolle Tipps.“ Und er nennt einen weiteren wichtigen Vorteil: „So mancher Kontakt zu Kunden oder zu Geschäftspartnern entstand über die Netzwerke unserer Business Angels.“ Andreas Eder ist einer der Business Angels der Weptun GmbH. Er führte bereits als Unternehmer oder Geschäftsführer zahlreiche Firmen der Softwarebranche. Jetzt gibt er seine Erfahrungen und Kenntnisse gerne weiter: „Ich habe Spaß daran, gemeinsam mit dem vor Ideen sprühenden Weptun-Team Neues auf die Beine zu stellen und so Werte zu schaffen.“ Er berät die Gründer bei der Strategiefindung, aber auch beim Aufbau tragfähiger betrieblicher Strukturen, der Einführung von Lizenzsystemen, der Preissetzung oder bei Vertriebsfragen. Zudem nutzt er gerne sein Netzwerk für die junge Firma. „Die Entscheidungen treffen die Unternehmer natürlich selbst, aber ich begleite sie als Ansprechpartner, der auch mal zu nicht üblichen Zeiten verfügbar ist“, erzählt der Investor. Sein Engagement soll dazu beitragen, dass das Unternehmen wächst und gute Renditen erwirtschaftet. Gelingt das, wird er später seinen Anteil mit Gewinn verkaufen können. Doch das ist noch Zukunftsmusik, denn er sieht sich als langfristiger Investor. Für die Weptun hat er sich nicht nur deshalb entschieden, weil ihn das hochqualifizierte und hochkreative Team überzeugt hat, sondern auch weil er ein riesiges Marktpotenzial für ihre Produkte sieht. „Die Business-Apps werden eine immer bedeutendere Rolle spielen“, ist er überzeugt. Vor allem kann sich die Weptun mit ihrem innovativen Produkt zur App-Entwicklung einen großen, internationalen Markt erschließen. „Und dabei unterstütze ich sie mit Begeisterung und Leidenschaft.“

Wenn Gründer oder Start-ups und Business Angels zusammenfinden, freut sich Monika Nörr besonders. Die Leiterin des Referats Industrie und Innovation der IHK für München und Oberbayern kennt die Probleme von Hightechgründern. „Seit vielen Jahren schon halten sich privatwirtschaftliche Wagniskapitalfonds bei der Anschubfinanzierung zurück“, beobachtet sie. Umso wichtiger ist es, alternative Finanzierungen zu finden. Eine sinnvolle Möglichkeit sieht sie in den Business Angels. „Denn sie bringen eben nicht nur Kapital mit, sondern auch umfassendes Know-how, von dem Gründer und junge Unternehmen enorm profitieren können.“ Allerdings benötigen gerade Firmen der Hightechbranchen, sei es Medizintechnik oder Cleantech, für ihre Innovationen oft hohe Summen. „Wenn dann zwei oder drei Business Angels einsteigen und zusätzlich noch ein öffentlich geförderter Fonds genutzt wird, eröffnet das die finanziellen Spielräume, die Gründer und Start-ups brauchen, um ihre Produkte zu entwickeln und auf den Markt zu bringen.“

Dabei haben es die Firmen nicht nur in der Startphase schwer – wenn auch hier

Online recherchieren

www.evobis.de Diese Internetplattform der evobis GmbH richtet sich an innovative Gründer und Start-ups sowie Investoren und Business Angels. Sie finden umfassende Informationen zum Thema Venture-Capital-Finanzierung.

www.bayernkapital.de Auf den Internetseiten der Bayern Kapital GmbH finden junge, innovative Technologieunternehmen weitreichende Informationen und Downlowds zum Thema Beteiligungskapital.

www.unternehmertum.de Hier gibt es detaillierte Informationen zum UnternehmerTUM-Fonds für Investoren sowie Gründer und Start-ups mit Technologiefokus.

www.seedmatch.de Erfolgsbeispiele zum Thema Crowdfunding finden Investoren und Unternehmer auf der Plattform der Seedmatch GmbH. Sie gehört zur zunehmenden Zahl deutscher Crowdfundingfirmen, die kleine Investments zu großen Summen bündeln.

besonders –, Kapitalgeber zu finden, sondern oft auch in der darauf folgenden Phase, in der sie sich Märkte erschließen. Für beide Phasen bietet die Bayern Kapital Beteiligungen in vielen Varianten an. Ein weiteres junges Instrument ist der UnternehmerTUM-Fonds, der mit seinen Venture-Capital-Angeboten auf Hightechgründer in den frühen Phasen zielt. „Aber auch neue Finanzierungsformen wie Crowdfunding können Chancen eröffnen“, unterstreicht Nörr. Erste bayerische Firmen nutzen bereits dieses Instrument. So sammelte die smarchive GmbH in München eine beachtliche Summe über die Internetplattform Seedmatch ein (siehe Interview S. 48). Für die Anschubfinanzierung gewann sie neben der T-Venture Holding GmbH und der Check24 Vergleichsportal GmbH auch Business Angels. „Der Venture-Capital-Markt gerät wieder in Bewegung“, stellt die Expertin fest.

Wie finden sich Gründer oder Start-ups und Business Angels? Zu den wichtigsten süddeutschen Netzwerken gehört das der evobis GmbH. Rund 70 Business Angels zählen dazu. „Oft handelt es sich um ehemalige Unternehmer oder Geschäftsführer, die eine überzeugende Investitionsmöglichkeit suchen und zugleich mit ihrer Erfahrung und ihrem Netzwerk jungen Firmen beim Unternehmensaufbau helfen möchten“, beschreibt evobis-Geschäftsführer Rudolph. Er sieht darin eine echte Chance für beide Seiten: „Es gibt sehr viel Vermögen – wer es als Business Angel einsetzt, wählt eine sinnvolle, intelligente Investitionsvariante.“ Denn nach wie vor wagen es hierzulande zu wenige private Investoren, ihr Kapital in die frühen Phasen einzubringen. Doch gibt es gerade hier in Südbayern zahlreiche innovative, junge Firmen, die eben dieses Vermögen effektiv zu nutzen wissen. Die Business Angels können dabei völlig im Hintergrund bleiben oder als Berater aktiv mitarbeiten. „Die Verträge lassen viel Freiraum, auch im Hinblick auf die Gestaltung der Beteiligung“, sagt der Experte. Klar ist: Business Angels übernehmen mit ihrer Beteiligung auch das entsprechende Risiko; die Rendite können sie oft erst beim Verkauf ihrer Anteile realisieren.

Weptun-Team, Gründer Dominik Ueblacker, 2. r. vorne

„Wichtig ist, dass das Unternehmen und der Investor gut zusammenpassen“, betont Rudolph. Daher schlägt er den potenziellen Business Angels die Firmen, die zu seinem individuellen Investmentfokus passen, gezielt vor. „In unserem Netzwerk treffen Investoren ausschließlich auf gut vorbereitete Gründer und Start-ups, die ihren Fokus ganz klar auf innovative Produkte setzen“, ergänzt er. Ebenso verfügen sie über ein hohes Wachstumspotenzial und stammen vor allem aus den Branchen IT, Internet und Mobile, Maschinenbau, Cleantech, Elektronik, Life Science, Bio- und Medizintechnik. Aber auch die Kontakte unter den Investoren will Rudolph forcieren. Evobis organisiert daher kontinuierlich Investorenkonferenzen mit Branchenschwerpunkten, Business-Angel-Treffen im kleinen Kreis und stellt Kontakte zu Co-Investoren her. Dieses Netzwerk will Rudolph weiter ausbauen. Er arbeitet bereits eng mit Venture-Capital- und öffentlichen Investoren zusammen, möchte aber gerade Privatinvestoren verstärkt ins Boot holen, um sie mit anderen Kapitalgebern zu vernetzen. „Letztlich geht es uns darum, die Finanzierungssuche und Anbahnung für alle effizienter zu machen.“

Was bietet die Bayern Kapital den Gründern und Start-ups? Als Venture-Capital-Gesellschaft des Freistaats Bayern will sie innovativen Firmen den Start erleichtern. „Wir haben hier eine ausgeprägte Hightech-Gründerszene, auch dank zahlreicher Initiativen der Hochschulen“, betont Roman Huber. Schwerpunkt von Bayern Kapital ist die Finanzierung der Frühphase junger, innovativer Technologieunternehmen. „Sie können sich von der Seedphase bis hin zur beginnenden Expansion von uns begleiten lassen“, erläutert Huber. Zudem bietet die Bayern Kapital auch Beratung mit branchenerfahrenen Coaches an. Und sie pflegt konsequent die Netzwerke für Gründer, Start-ups und Investoren. „Denn gerade aus dieser gelebten Zusammenarbeit entstehen Ideen für neue Projekte oder es finden sich Investoren für die Kofinanzierung“, erzählt der Geschäftsführer. „Was vor allem auch deshalb wichtig ist, weil wir bei vielen unserer Angebote Venture-Capital-Firmen oder Business Angels als Partner benötigen.“

Die Fonds der Bayern Kapital: Mit dem Seedfonds Bayern begleitet sie den Unternehmensstart und die ersten Schritte mit maximal 250 000 Euro pro zwölf Monate. Dieses Angebot lässt sich beispielsweise mit dem Hightech-Gründerfonds kombinieren, aber auch Kombinationen mit anderen Förderprogrammen sind möglich. Die Seedfolgefinanzierung mit bis zu weiteren 300 000 Euro ist im Einzelfall mög-

lich. „Mit einem Volumen von 45 Millionen Euro ist unser Seedfonds wohl einer der größten seiner Art unter den westlichen Bundesländern“, meint Huber. Der Clusterfonds Start-up richtet sich an junge Technologieunternehmen, die ihr Pilotprodukt technisch kundenfähig entwickelt haben. „Damit helfen wir, die Lücke zwischen Seed- und Start-up-Phase zu bewältigen“, unterstreicht er. Die Beteiligung bis zu 500 000 Euro erfolgt dabei stets in Kooperation mit einem Coach. Auf beide frühen Phasen zielt ein weiterer Fonds, der Clusterfonds Innovation. „Befindet sich die Firma in der Entwicklungs-, Start-up- oder ersten Expansion, können wir in Kooperation mit einem privaten Investor maximal zwei Millionen Euro Beteiligungskapital bereitstellen.“ Besonders freut sich Huber darüber, dass Bayern Kapital seit Oktober 2011 wieder das 30-70-Modell anbieten kann: Wenn ein oder mehrere Business Angels mit 30 Prozent des Kapitals und mindestens 150 000 Euro einsteigen, übernimmt der Clusterfonds Innovation 70 Prozent. „Endlich konnten wir auch die EU-Kommission von diesem Modell überzeugen – sie hat ja auch das Ziel, die Finanzierung über Business Angels voranzubringen.“ Er erwartet davon neuen Schwung im Venture-Capital-Markt: „Schon jetzt stößt es auf positive Resonanz.“

Welche Optionen bietet der UnternehmerTUM-Fonds? Seit Juli 2011 bringt der Fonds gezielt junge deutsche Technologieunternehmen mit internationalem Marktpotenzial und Investoren zusammen. Dabei fokussiert er sich auf die Branchen Informations- und Kommunikationstechnik, Medizintechnik und Cleantech. „Als Frühphasenfonds haben wir genau die Entwicklungsphasen im Visier, in denen die Finanzierung für Gründer und Start-ups hierzulande besonders schwierig ist“, erklärt Ingo Potthof, Geschäftsführer des UnternehmerTUM-Fonds in München. Zu den Investoren zählen deutsche Unternehmer und institutionelle Investoren wie zum Beispiel der European Investment Fund. Der Fonds entwickelte sich aus dem Center für Innovation und Business Creation an der TU München, kurz: UnternehmerTUM, ist aber ein privater Fonds.

Die Erstinvestition beträgt meist bis zu 500 000 Euro. „Wenn das Unternehmen sich erfolgreich entwickelt, investieren wir weiter – insgesamt bis zu drei Millionen Euro“, beschreibt Potthof das Finanzierungsangebot. Dabei agiert er als Lead- oder als Co-Investor. Partner können Business Angels sein, aber auch Venture-Capital-Fonds oder staatliche Investoren wie Bayern Kapital. „Als aktiver Investor übernehmen wir Beirats- oder Aufsichtsratsmandate, unterstützen die Gründer und Start-ups mit dem Know-how unserer eigenen Branchenexperten und mit einem großen Netzwerk, das von der Industrie bis zu Venture Capital-Branche reicht.“ Zu den Voraussetzungen zählen zum einen die innovative Technologie und das überzeugende Geschäftsmodell für neue Produkte und Dienstleistungen. „Das Unternehmen sollte sich deutlich von anderen Firmen differenzieren und damit über einen Wettbewerbsvorteil verfügen“, unterstreicht Potthof. Außerdem muss der angestrebte Markt groß genug sein: „Eine klare Wachstumsorientierung, am besten mit dem Ziel, internationale Märkte zu erobern, setzen wir daher voraus.“ Zudem sollte das Geschäftsführungsteam ein exzellentes Technologiegespür, eine hohe Managementkompetenz und einen ausgeprägten Unternehmergeist mitbringen.

Mit Crowdfunding Investoren gewinnen

Schluss mit dem Papierkram, verspricht die smarchive GmbH. Sie entwickelte ein „smartes Archiv“, das erlaubt, Unterlagen wie Verträge, Rechnungen oder Belege zu digitalisieren und mobil zu nutzen – über Notebook, Smartphone oder iPad. Geschäftsführer Steffen Reitz beantwortet drei Fragen zur Finanzierung.

Sie haben Ihre Unternehmensgründung mit Crowdfunding finanziert – würden Sie es wieder tun?
Crowdfunding erneut? Unter gewissen Umständen ja. Da Early-Stage-Finanzierungen in Deutschland extrem rar gesät sind, war und ist diese neue Form der Kapitalbeschaffung für Start-ups besonders attraktiv – allerdings sollte man sehr genau die Vertragsmodalitäten unter die Lupe nehmen, insbesondere was Mitspracherechte, Exitmöglichkeiten im Falle einer vorzeitigen Veräußerung und Poolingmodelle angeht. Wir waren sehr früh dran, und mussten daher noch mit gewissen Kinderkrankheiten kämpfen …

Dadurch haben Sie rund 140 Gesellschafter gewonnen. Wie koordinieren Sie diese Vielfalt?
Die Koordination geschieht sehr einfach über die Crowdfunding-Plattform; dort werden auch die Investmentreportings zur Verfügung gestellt. Rückfragen der Investoren sind relativ selten, ein großer Overhead entsteht nicht. Da alle Investments stille Beteiligungen sind, haben sie auch keinerlei Einfluss oder Mitspracherecht auf die laufende Geschäftsführung.

Ebenso schlossen Sie nun die zweite Finanzierungsrunde erfolgreich ab. Wie bewerteten dabei die neuen Investoren die Tatsache, dass Sie Ihre Gründung über Crowdfunding finanzierten?
Das Thema Crowdfunding war eine schwierige Angelegenheit für einen institutionellen Investor – tatsächlich hat uns dies einige Probleme bereitet. Da das Beteiligungsmodell unserer damaligen Crowdfundingrunde – 144 direkte, stille Beteiligungen ohne eine Bündelung aller Gesellschafter – für den Investor nicht begrüßenswert war, entschieden wir uns für eine Rückumwandlung aller einzelnen Beteiligungen. Wir machten daher allen Crowdinvestoren das Angebot einer Umwandlung in eine Unterbeteiligung (mit den gleichen Rechten wie bislang, nur juristisch anders aufgehängt) oder auf eine Rückzahlung samt Prämie. Glücklicherweise haben sich alle zurückgemeldet, auch wenn es ein aufwendiger und nervenaufreibender Vorgang war.

➜ IHK-ANSPRECHPARTNER
Monika Nörr, Tel. 089 5116-1341
monika.noerr@muenchen.ihk.de
www.muenchen.ihk.de –
Webcode: 0104ABN und 0104ABM