

Beruf + Erfolg

Haacke, Brigitte von

Neu am Start

Nach dem Platzen der New-Economy-Blase lag die Venture-Capital- Szene in Deutschland am Boden. Langsam berappelt sie sich wieder. Wo Gründer in Deutschland heute wieder Geld bekommen.

Der Zeitpunkt hätte kaum schlechter sein können. Als Harpreet Singh, Toni Weinschenk und Niels Emmerich im Mai 2002 ihren ersten Businessplan schrieben, herrschte Katerstimmung bei deutschen Gründerfinanzierern. Der Neue Markt war kollabiert, viele Investoren hatten Millionen verloren und verspürten wenig Lust, dem neues Geld hinterherzuwerfen. Dabei hatten Singh, Weinschenk und Emmerich eine wirkliche Innovation vorzuweisen: ein Verfahren, mit dem sich Impfstoffe für verschiedene Krebsarten entwickeln ließen. Die Tübinger Forscher hatten ihr Unternehmen Immatix zwei Jahre im Schutz der Universität vorangetrieben, jetzt brauchten sie mehr Geld, um weiterzukommen.

Die drei Gründer konnten zunächst zwar keinen Risikokapitalgeber finden, dafür aber einen privaten Finanzier für ihr Projekt begeistern. Hansjörg Weitbrecht, der zuvor Bücher wie "Momo" verlegt hatte, gab den drei Immunologen 200 000 Euro Startkapital. Singh: "Das war für uns enorm viel Geld." Genug jedenfalls, um die Zeit bis zur ersten großen Finanzierungsrunde zu überbrücken und eine professionelle Roadshow bei Risikokapitalgebern zu starten. Über eineinhalb Jahre später, im Februar 2004, kam der Erfolg: Mit 8,3 Millionen Euro finanzierten die Risikokapitalgesellschaften Wellington und 3i die weitere Entwicklung. Vergangenen Monat sattelte Immatix noch einen drauf: Mit 40 Millionen Euro sicherte sich das Tübinger Biotech-Unternehmen die größte Folge-Finanzierung seit dem Platzen der Technologie-Blase.

Was den Immatix-Forschern gelungen ist, hatte in den vergangenen Jahren eher Seltenheitswert. Seit die New Economy implodierte, bekamen Jungunternehmer in Deutschland kaum noch Geld (siehe Grafik Seite 106). Genauso erging es den Venture-Fonds. Keine Branche stürzte nach dem Dotcom-Hype so ab wie die deutschen Startup-Finanzierer. Andreas Wilde, Partner bei der Münchner Dachfondsgesellschaft VCM: "Bei den deutschen Venture-Capital-Gesellschaften gab es nach der Krise eine starke Marktbereinigung." Doch selbst die verbliebenen Fonds haben es noch schwer, bei Investoren Geld einzuwerben. Die Stimmung bessert sich nur langsam "auf neutral bis positiv", sagt Rolf Dienst, Gründungspartner des Münchner Risikokapitalgebers Wellington. Damit bessern sich auch wieder die Chancen für Startups, finanzstarke Partner für ihre Pläne zu finden.

In der Statistik zeigt sich die Trendwende noch nicht: Haben deutsche Risikokapitalgeber 2001 noch über 2,5 Milliarden Euro in junge Unternehmen investiert, waren es im vergangenen Jahr weniger als eine Milliarde (siehe Grafik Seite 106). Dennoch ist Uwe Fleischhauer, Partner bei der Münchner Beratungsgesellschaft Fleischhauer, Hoyer & Partner (FHP), optimistisch: "Wir sehen derzeit eine Erholung auf einer niedrigen Basis." Schon in diesem Jahr dürfte sich das Klima für Gründer sichtbar bessern, prophezeit er, 2008 dann werde es richtig aufwärtsgehen.

Die ersten Risikokapitalgeber haben schon neues Geld eingeworben. Der Münchner Startup-Finanzierer Wellington war der erste, der Mitte 2005 mit 150 Millionen Euro einen neuen deutschen Venture-Fonds für Technologie-Startups auflegte. Aktuell sammelt Wellington einen zweiten Topf für Biotech-Investments ein. Auch Wettbewerber wie Polytechnos, Earlybird, Neuhaus Partners oder Target Partners klopfen momentan bei ihren Investoren an, um frisches Geld zu bekommen.

Das sind gute Nachrichten für Gründer, die vor einer ersten Finanzierungs- runde stehen. Solange die Fonds selber kein neues Geld von Anlegern bekamen, haben sich viele darauf beschränkt, ihre bestehenden Investments finanziell am Leben zu halten. An neue Engagements war nicht zu denken. Zwar gehörten etablierte Venture-Fonds wie TVM oder Earlybird 2006 zu den großen Investoren - das Geld floss jedoch nahezu ausnahmslos in bestehende Beteiligungen (siehe Grafik Seite 106).

Doch bereits im vergangenen Jahr investierten deutsche VC-Gesellschaften 163-mal in einer ersten Finanzierungsrunde in ein Startup, ergab eine FHP-Quartalsumfrage. So viel Engagement gab es seit

dem Platzen der Dotcom-Blase nicht mehr. Und fast 60 Prozent der Befragten gaben an, dass sie in diesem Jahr mehr investieren wollen. Insgesamt planen Deutschlands Wagnisfinanzierer laut VC-Panel, in diesem Jahr 280 neuen Gründern Geld zu geben - gegenüber 2006 eine Steigerung um über 70 Prozent.

Auch eine weitere Gruppe ist optimistisch, wie das Panel des Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) zeigt: Dies sind vermögende Privatpersonen, die Gründern auch in der Frühphase Geld geben. Deren Elan basiert vor allem auf den guten Renditen ihrer aktuellen Investments. Nach Angaben des Panels rechnen weniger als zehn Prozent mit Verlusten aus ihren Beteiligungen, jeder Dritte aber mit einer Verzinsung von mehr als 20 Prozent. Euphorisch ist die Stimmung allerdings noch nicht: Im Schnitt gab jeder BAND-Engel 2006 nur 170 000 Euro aus - weniger als ein Drittel der Investition von 2004.

Aller Anfang ist schwer. Viele große VC-Gesellschaften rühmen sich zwar weiterhin, dass sie Gründer in Frühphasen finanzieren. Wer jedoch von Apax oder Earlybird Geld bekommen möchte, muss in der Regel mit einer überragenden Geschäftsidee und ersten Erfolgen kommen. Auch angelsächsische Venture Fonds wie Benchmark, Accel oder Index, die sich inzwischen in Deutschland engagieren, wollen bei förderungswürdigen Unternehmen die Chance auf einen Blockbuster sehen.

Unternehmer, die schon unter Beweis gestellt haben, dass ihr Geschäftsmodell trägt, tun sich deshalb beim Geldauftreiben leichter. Wer in der zweiten oder dritten Finanzierungsrunde größere Summen sucht, ist bei den großen VC-Gesellschaften an der richtigen Adresse (siehe Tabelle). Die aktivsten deutschen Investoren im Technologie-Bereich waren im vergangenen Jahr Wellington, Siemens Venture, TVM, Earlybird, Hasso Plattner Ventures und Holtzbrinck Ventures. Im Bereich Biotechnologie und Medizintechnik haben sich neben den öffentlichen Fonds TVM, MIG und Peppermint besonders engagiert (siehe Grafik Seite 106).

So weit muss ein Unternehmen nur erst kommen. Imatics-Mitgründer Singh: "In Deutschland fehlt es jungen Unternehmen vor allem in der Phase von der Gründung bis zur ersten Finanzierung durch Venture Capital an Geld und Erfahrung. Business Angels könnten da enorm helfen."

Doch die sind in der Tat noch rar oder konzentrieren ihr Engagement nur auf bestimmte Sektoren. "Wer heute im Biotech-Bereich versucht, Geld einzusammeln, hat es extrem schwer", bestätigt Florian Schweitzer, Mitgründer von Brains to Ventures (b-to-v). Das Schweizer Unternehmen vermittelt zwischen Gründern und einem Netzwerk an Investoren, zu dem unter anderem Ex-Bäcker-Kettenmeister Heiner Kamps oder der frühere Brokat-Gründer Michael Janßen zählen. Im Biotech-Bereich, so Schweitzer, fehle die Community von Ex-Unternehmern, die mit ihrem Geschäftserfolg im Rücken anderen Gründern auf die Sprünge hilft. Deshalb lohnt es sich als Biotech-Unternehmer, möglichst lange im Schutz der Universität zu bleiben.

Weil die private Anschubfinanzierung fehlte, haben sich in der Vergangenheit die öffentlichen und halböffentlichen Fonds in Deutschland zum Rückgrat der Gründerszene entwickelt. Neben dem High-Tech-Gründerfonds gehören die KfW, die NRW-Bank, Bayern Kapital oder die Berliner IBB Beteiligungsgesellschaft zu den aktiven Stützen der Startup-Kultur. Der High-Tech-Gründerfonds, eine Initiative des Bundes und verschiedener Konzerne, war im vergangenen Jahr in Deutschland über alle Branchen hinweg der mit Abstand aktivste Startup-Finanzierer: 46 Unternehmen aus allen Sektoren hat der Fonds mit durchschnittlich 700 000 Euro auf die Sprünge geholfen, ermittelte der Londoner Informationsdienstleister Library House.

Deutlich leichter tun sich angehende Internetunternehmer. Nach Schätzung von b-to-v-Partner Schweitzer gibt es hierzulande "weit über 100 Business Angels, die sich mit Internet- und IT-Technologien auskennen". Ein enormer Vorteil: Ehemalige Unternehmer sind risikobereiter in der Förderung von Startups als die klassischen Venture-Capital-Fonds. Allein b-to-v konnte in den vergangenen zweieinhalb Jahren rund 25 Investments vermitteln. Schweitzer: "Manchmal können wir eine Entscheidung innerhalb von Stunden erreichen."

Auch BAND in Essen vermittelt Gründern den Kontakt zu Finanziers in ganz Deutschland. Viele der Mitglieder waren früher selber Unternehmer oder Manager, bevor sie sich der Startup-Förderung verschrieben. So wie die Samwer-Brüder, die als Serien-Unternehmer mit dem deutschen Ebay-Vorläufer Alando und dem Klingelton-Verkäufer Jamba reich geworden sind. Mit dem Geld haben sie inzwischen ihren eigenen Gründerfonds auf die Beine gestellt, den European Founders Fund (EFF). Seit ihrem Ausstieg bei Jamba 2005 haben die Samwers bereits in zwölf neue Unternehmen

investiert. Unter anderem in StudiVZ, eine Studentenplattform, die jüngst von Holtzbrinck Ventures übernommen wurde.

Ein Erfolgsrezept liegt in den extrem schlanken Strukturen. Der European Founders Fund hat genau vier Mitarbeiter: die drei Samwer-Brüder Marc, Oliver und Alexander sowie eine Assistentin. Oliver Samwer: "Wir betreuen jedes Unternehmen selbst. Wir wollen ja nicht nur Kapital geben, sondern den Gründern in jeder Phase mit unseren Erfahrungen zur Seite stehen." Jeder der Brüder kann dabei gleichzeitig bis zu fünf Unternehmen betreuen, so der Plan. "Wir telefonieren täglich mit den Unternehmern und treffen uns alle zwei bis drei Wochen", sagt Oliver Samwer. Auch mit Gründern in spe. Ob dann investiert wird oder nicht, entscheidet das Trio innerhalb von "weniger als einer Stunde per Handschlag - und danach geht's los". n

Erfolg nach Plan.

Was alles in einen Businessplan hinein gehört.

Wer bei potenziellen Geldgebern anklopft, muss vorher sein Konzept für die Geschäftsidee zu Papier gebracht haben. Bei einem Business Angel reicht zur Not eine Powerpoint-Präsentation, bei ausgewachsenen Risikokapitalgebern ist eher der 20-Seiten-Bericht mit detaillierter Finanzplanung gefragt. Hilfestellung zum Schreiben eines Businessplans geben zahlreiche Bücher zu dem Thema. Erste Hilfe im Netz bietet beispielsweise der High-Tech Gründerfonds unter www.high-tech-gruenderfonds.de/download/Businessplan.pdf. Ansonsten gilt: Geschäftskonzept. Grundsätzlich muss ein Businessplan das Geschäftskonzept und seine Alleinstellungsmerkmale erklären. Wie soll das Produkt aussehen, wo liegt der Kundennutzen? Worin besteht die Innovation, und wie unterscheidet sich das neue Produkt vom Wettbewerb? Außerdem müssen der Entwicklungsstand und mögliche Patente vorgestellt werden.

Marktanalyse. Anschließend sollte erklärt werden, wo das neue Produkt oder die Dienstleistung im Wettbewerbsumfeld steht. Wer sind die Kunden, wie sehen die Branche und der Markt aus?

Vertriebskonzept. Wichtig ist ein stichhaltiges Konzept für Marketing und Vertrieb. Wie soll das neue Produkt eingeführt, bekannt gemacht und verkauft werden?

Team. Auch das Managementteam und deren Schlüsselpersonen müssen vorgestellt werden. Hier sollte der Hintergrund der Teammitglieder und ihr geplanter Beitrag zum neuen Unternehmen erklärt werden. Gibt es etablierte Persönlichkeiten, die das Startup im Beirat unterstützen?

Finanzen. Am Schluss sollten eine ausführliche Finanzplanung sowie eine Chancen- Risiken-Betrachtung folgen.

© GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH