

INVESTIEREN IN UNTERNEHMEN *European Venture Market in Adlershof*

## Kapital sucht Ideen

Beim „European Venture Market 2006“ begegnen sich am 17. und 18. Mai Unternehmer und Kapitalgeber

VON REGINA C. HENKEL

Das Interesse der Investoren am diesjährigen „European Venture Market“ verblüfft selbst den Veranstalter. Weit vor den Anmeldeschluss hatten bereits mehrere Dutzend Geldgeber ihr Erscheinen angekündigt. „Venture Capital ist mobil, über die Grenzen hinaus“, erläutert Ulf Leonhard. Der 46-jährige Unternehmensberater hat die internationale Veranstaltung, die am 17. und 18. Mai in Adlershof stattfinden soll, geplant und vorbereitet. Der Chef des Berliner Beratungsunternehmens „Continua Unternehmensentwicklung“ sieht in dieser speziellen Form der Kapitalbeteiligung eine „große Chance für die Berliner Wirtschaft, durch Wachstum von innen wieder auf die Beine zu kommen“.

Mit dieser Auffassung steht Leonhard nicht allein. Hardy Rudolf Schmitz, Geschäftsführer der Adlershofer „Wista-Management GmbH“, ist ebenfalls davon überzeugt, dass die Vorteile einer finanziellen Beteiligung privater oder institutioneller Anleger am eigenen Unternehmen hierzulande noch nicht ausreichend bekannt sind. Vor allem bei jungen, innovativen, schnell wachsenden Hightech-Unternehmen hat der 55-jährige Manager Wissenslücken ausgemacht.

Das ist fast verständlich, denn gibt bislang nur wenige Vorbilder: In Adlershof, schätzt Schmitz, haben bis heute von 400 Unternehmen nur rund zehn Unternehmen das Vertrauen eines privaten oder gewerblichen Venture-Capital-Gebers gefunden und ihn im Gegenzug am Unternehmenserfolg beteiligt. Für Ulf Leonhard ist diese Zurückhaltung „irgendwie nachvollziehbar“, weil viele Menschen bei Venture Capital (VC) „sofort an die unsägliche Heuschrecken-Diskussion denken“. Tatsächlich kommen die meisten Investoren nach wie vor aus dem Ausland. Das ändert sich aber. Unter anderem auch deshalb, weil immer mehr Start-ups aus der Hightechbranche gar keine andere Wahl haben. Wachstum ist für sie überlebenswichtig, verlangt aber mehr Geld als es Jungunternehmer aus eigener Kraft aufbringen können oder von einer Bank je bekommen würden. Bei Wista-Chef Schmitz rannte Leonhard des-



Aufwärts immer, rückwärts nimmer: Robert Selle (Heliocentris), Alexander Herrmann (Capsulation), Hardy Rudolf Schmitz (CEO Wista-Management GmbH) und Ulf Leonhard (Continua-Unternehmensberater, v.l.n.r.).

Foto: Thilo Rückeis

halb nicht nur offene Türen ein, sondern fand zugleich auch noch den geeigneten Ort für den „European Venture Market 2006“. Die großzügigen Räume der „Wista-Management GmbH“ an der Rudower Chaussee 17 werden den Teilnehmern an beiden Veranstaltungstagen zwi-

schen 9 und 18 Uhr zur Verfügung stehen – vor allem für das so genannte *Matching*. Das ist die Neusprechbezeichnung für die gegenseitige, mehr oder weniger strukturierte Prüfung, ob man denn auch wirklich zusammenpasst. Mindestens ebenso wichtige Einflussfaktoren wie die

harten Zahlen des Businessplans oder die Klarheit der Vermarktungsstrategie sind dabei beispielsweise die Bereitschaft, offen aufeinander zuzugehen und Verantwortung zu teilen. Weil sogar nur graduelle Unterschiede in der Auffassung, im Können oder der Erwartung zum sofortigen Abbruch aller geschäftlichen Annäherungen führen können, empfiehlt Leonhard deshalb, viel Zeit mitzubringen.

Mehr als drei, vier oder fünf ernsthafte Gespräche führen zu wollen, rät der Markt-Initiator niemandem: „Das hält man nicht durch, denn jede Begegnung ist wie eine Kampfsituation in einer Arena. Man muss da schon sein Bestes geben.“ Das sogar für Gastgeber Schmitz Überraschende ist nämlich, was Berater Leonhard als Veranstalter von mittlerweile mehr als 60 Venture Capital-Events mit insgesamt 6500 Teilnehmern beobachtet hat: „Das Problem für innovative Hightechunternehmen mit Kapitalbedarf für den nächsten Wachstumsschritt ist ganz bestimmt nicht mehr das, einen Investor zu finden. Wenn man Leute kennen gelernt hat, die Geld haben, empfehlen die einen auch weiter an andere Leute mit Geld. Die größte Schwierigkeit ist inzwischen der Wettbewerb der Kapital suchenden Unternehmer untereinander.“

Bange gemacht werden soll mit derlei Aussagen niemand. Ulf Leonhard, Firmenchef der „Continua Unternehmensentwicklung“, möchte mit dem zweitägigen Event Geld verdienen, während Wista-Manager Schmitz für das Venture Capital zur Unternehmensfinanzierung werben möchte. Immerhin: Die Teilnahmegebühren von 900 Euro für jeden, der sich aufs *Cruisen* unter den rund 200 anderen Teilnehmern und etwa 40 Referenten beschränken will, schließt die Verpflegung ebenso mit ein wie ein *Get together* auf Einladung des slowakischen Botschaft. Das Lunch spendiert die Wirtschaftsförderung der kanarischen Botschaft. Berliner Teilnehmer zahlen ohnehin nur eine reduzierte Gebühr von 600 Euro – und sparen darüber hinaus auch noch die Übernachtungskosten.

Weitere Informationen im Internet: [www.adlershof.de](http://www.adlershof.de) [www.continua.de](http://www.continua.de)

## Geld gibt es genug – man muss es nur treffen

## Venture Capital gibt Unternehmen die Möglichkeit zu expandieren

Es ist gut ein Jahr her, da wurden sie als „Heuschrecken“ gebrandmarkt, jüngst kauften sie sich bei der Deutschen Telekom ein. Die großen Fonds, die Private Equity oder Venture Capital zur Verfügung stellen, sind an vielen Unternehmen in Deutschland beteiligt oder besitzen tausende von Wohnungen.

Unter klassischem Privat Equity versteht man Unternehmensbeteiligungen, die nicht an der Börse gehandelt werden. Untergruppen sind Seed Capital (für Unternehmen in der Gründungsphase) und Venture Capital (Wagniskapital).

Vor allem Versicherungen, Banken und großes Fonds betreiben dieses Geschäft. Weltweit gibt es weit mehr als 600 Private-Equity-Fonds, deren Volumen sich auf etwa 230 Milliarden Euro beläuft.

Darunter auch eine Vielzahl von kleineren, die mit Venture- oder Seed-Capital Unternehmen in der Frühphase oder bei der Gründung helfen. In Deutschland fängt dies mit einem kleinen Fonds in Hamburg an, dessen Volumen gerade einmal ein paar Millionen Euro beträgt.

Und das Geschäft boomt – glaubt man zumindest dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) in Berlin. „In den Jahren 2002 bis 2004 hatten wir noch Schwierigkeiten, genügend Geld einzusammeln“, sagt Holger Frommann, Geschäftsführer des BVK. Nach dem Platzen der Internet-Blase, dem Niedergang des Neuen Marktes waren die Investoren vorsichtiger geworden. Hinzu kamen steuerliche Probleme, die insbesondere Ausländer verschreckten.

Doch inzwischen hat sich das Bild geändert. In Deutschland sammelten die Initiatoren von Private-Equity-Fonds im vergangenen Jahr rund 1,38 Milliarden Euro ein, eine Steigerung um 679 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr. Und in den ersten Monaten dieses Jahres ist die Tendenz weiter steigend.

Investiert haben die deutschen Gesellschaften im vergangenen Jahr insgesamt

rund drei Milliarden Euro in 983 Unternehmen. Damit schwächte sich das Investitionsvolumen gegenüber dem Vorjahr um immerhin 19 Prozent ab. Doch die Entwicklung verlief differenziert. Insbesondere die Investitionen der Private Equity Fonds gingen gegenüber dem Vorjahr um gut ein Drittel auf rund 1,8 Milliarden Euro zurück. „Wenn ein paar große Unternehmensveräußerungen fehlen, schlägt sich das sofort deutlich in der Statistik nieder“, sagt Frommann. Venture-Capital-Investitionen stiegen dagegen leicht von 1,1 Milliarden Euro auf 1,3 Milliarden Euro.

Doch von einstigen Rekorden ist der Markt noch weit entfernt. Im Jahr 2000 erreichten allein die Venture-Capital-Investitionen ein Volumen von 3,7 Milliarden Euro, wovon 1,6 Milliarden Euro auf

Investitionen auf Seed- und Start-up-Unternehmen entfielen.

Doch Frommann sieht wieder Licht. In Zeiten schwieriger werdender Kreditfinanzierungen und den damit einhergehenden Umbrüchen in der Unternehmensfinanzierung haben immer mehr Unter-

nehmer Beteiligungskapital als attraktive Alternative zu traditionellen Finanzierungsformen erkannt, sagt er. Und auch die Venture-Capital-Gesellschaften haben die Zeit genutzt. Sie haben neue Mittel eingeworben. Jetzt verfügen sie über genügend Mittel um junge, nicht nur technologieorientierte, Unternehmen zu unterstützen.

Und damit ist soweit t nur die offizielle Seite beleuchtet. Daneben gibt es einer Vielzahl – auch privater – Gesellschaften, die in keiner Statistik auftauchen. Man muss nur Kontakte knüpfen – zum Beispiel auf einem Event in Adlershof.

DANIEL RHEE-PIENING

## Immer schön lächeln

Warum die Hightech-Unternehmer Alexander Herrmann und Robert Selle in Adlershof auf die Finanzierung mit Venture Capital setzen

Alexander Herrmann ist ehrgeizig, ungeduldig und hat gleichwohl einen langen Atem. Als Finanzvorstand der Capsulation Nanoscience AG kann er diese Mischung von Unternehmer-Attributen gut gebrauchen. Das Biotech-Unternehmen mit Sitz im Wissenschafts- und Technologiepark Adlershof entwickelt nämlich so genannte Nano-Kapseln. Ein Hightech-Produkt, für das sich derzeit 18 Forscher, Laborfachkräfte und Vertriebsspezialisten ins Zeug legen. Die Kapseln sollen alsbald die Medikamenten-Vergabe revolutionieren. Dafür freilich müssen erst noch weitere solvente Industriekunden und Lizenznehmer gefunden werden. Im kommenden Jahr soll es endlich soweit sein. Bis dahin wird das Capsulation-Projekt bereits mehr als vier Millionen Euro gekostet haben.

Eine stattliche Summe, doch Alexander Herrmann und sein Team konnten das Geld aufreiben. Der 33-jährige Diplom-Kaufmann ist ein überzeugter Anhänger von Venture Capital. Obgleich es gut ein Jahr gedauert hat, bis Herrmann zwei institutionelle Anleger davon überzeugen konnte, dass sie ihr Vertrauen und ihr Geld in das richtige Unternehmen investieren, kam für Herrmann eine andere Finanzierung als Venture Capital nicht in Frage. Das ist auch der Grund, weshalb Herrmann am 17. und 18. Mai auf dem „European Venture Market 2006“ in Adlershof vielen anderen Jungunternehmern aus der Hightech-Branche die Vorteile von Venture Capital ausführlich erläutern wird.

Robert Selle, 32-jähriger kaufmännischer Leiter der Heliocentris GmbH, argumentiert ähnlich: „Als wachstumsorientiertes Hightech-Unternehmen sollte man unbedingt einen externen Sparringspartner haben. Mit einem Venture Capital-Geber hat man nicht nur einen internen, sondern auch einen besonders erfahrenen Berater.“

## Wer wachsen will, muss sich immer wieder neu im Markt orientieren

Denn VC-Geber haben ja meist mehrere Beteiligungen. „Die Geschäfte von Heliocentris laufen glänzend, der Umsatzzuwachs von 2004 auf 2005 betrug 62 Prozent. Einer der Hauptgründe dafür war, dass sich der Weltmarktführer von Brennstoffzellen-Ausbildungssystemen für Schulen und Hochschulen vor zwei Jahren mit der kanadischen Ballard Power aus Vancouver verbündete. Robert Selle: „Zum Wachstum gehört eben auch, loslassen zu können. Und immer wieder Neuorientierung.“

Kein Wunder, dass Robert Selle die Teilnahme an der zweitägigen Plattform-Veranstaltung in Adlershof jedem Hightech-Unternehmer dringend empfiehlt. Die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kapitalakquise verändern sich schließlich unablässig. Seit dem Start der Heliocentris GmbH im Jahr 1995 ist so gut wie nichts mehr beim Alten geblie-

ben. So kommt für ein Hightech-Startup-Unternehmen häufig eine Bankfinanzierung erst in Kombination mit einem Eigenkapitalgeber in Frage. Venture Capital wird zwar in Hülle und Fülle auf dem Markt offeriert, doch die Investoren suchen sich Partner heutzutage sehr viel gezielter aus als noch vor ein paar Jahren.

Junge Hightech-Unternehmer wie Alexander Herrmann müssen sich darauf einstellen und sich das Vertrauen der Venture-Kapitalgeber mit hohem Zeit- sowie Kostenaufwand verdienen. „Eins braucht man auf jeden Fall“, erläutert Capsulation-Finanzchef Herrmann: „Ein in der Wahrnehmung des Investors nicht austauschbares Produkt und eine überzeugende Vermarktungsstrategie.“ Wie man dieses oder jenes Produkt am besten unter die Leute bringt, bekommt ein junges Hightech-Unternehmen am besten durch persönliche Kontakte heraus. Der so genannte Nasenfaktor spielt dabei auch eine Rolle. „Der VC-Geber möchte nach fünf bis sechs Jahren mindestens eine Rendite von im durchschnittlich 20 Prozent pro Jahr. So viel Vorlauf gibt er. Aber doch nur, wenn er im Vorfeld Vertrauen zu seinen Partnern entwickelt hat“, sagt Ulf Leonhard, Veranstalter des „European Venture Market 2006“.

Capsulation-Finanzchef Herrmann und auch Heliocentris-Manager wissen, wie entscheidend die stets richtige Miene in diesem Business sein kann – ganz besonders bei der Darstellung des Unternehmens: „Immer schön lächeln“ heißt ihre wichtigste Empfehlung. rch

## EUROPEAN VENTURE MARKET

Berlin Adlershof, die Stadt für Wissenschaft, Wirtschaft und Medien, ist vom 17. bis 18. Mai Schauplatz einer der deutschlandweit größten **Fachveranstaltungen für Beteiligungsfinanzierung**. Der „European Venture Market 2006“ (EVM) bietet mit Workshops, Fachvorträgen und einem attraktiven Rahmenprogramm die Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen und Netzwerke aufzubauen. Veranstalter ist die „Continua Unternehmensentwicklung“. Gastgeber ist die

Wista-Management GmbH“, die Entwicklungs- und Betreibergesellschaft des Wissenschafts- und Technologieparks Adlershof. Der EVM ist eine **Plattform**, die Unternehmer und Kapitalgeber zusammenführt. Durch die große Bandbreite der vertretenen Investoren ist er auch eine Plattform für alle Arten von Unternehmern. Neben Investorenkontakten bietet diese Plattform **Kontakte zur Industrie**, Social Networking bei exklusiven Abendveranstaltungen und über 30 fachspezifische **Vorträge** internationaler

Top-Referenten u.a. zum Thema **Venture Capital** (VC). Diese Art von Kapital, auch als Wagnis- oder Risikokapital bezeichnet, ist zeitlich begrenzt. Normalerweise ist die Laufzeit drei bis fünf Jahre. Der VC-Geber wird zu einem haftenden Partner des Gründers, zumeist als Minderheitsgesellschafter mit einer Beteiligungsquote. Der VC-Nehmer ist nicht haftbar für das vom VC-Geber investierte Kapital. Dies ist auch der große Unterschied zu einem Bankkredit. Tsp



Plattform für Kontakte. Foto: K. Kleist-Heinrich