

Zwei Säulen für die frühe Phase

Gründer profitieren von Businessplan-Wettbewerben und Angels

Erstmals seit Mitte der 1970er Jahre blickt Deutschland auf einen negativen Gründungssaldo: Das Minus lag 2008 bei 12.500. Gegen diese Entwicklung stemmen sich zahlreiche Initiativen und Einzelpersonen. Sie wollen Gründungsvorhaben beflügeln und die Differenz aus Existenzgründungen und Liquidationen wieder auf positives Terrain heben.

Abnehmende Gründungsdynamik

Knapp unter 400.000 Existenzgründungen im Jahr 2008 bedeuten den niedrigsten Stand seit der Wiedervereinigung, rund 412.000 Liquidationen haben zum ersten negativen Gründungssaldo seit über 30 Jahren geführt. Dies hat das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) in seinen jüngsten Erhebungen herausgearbeitet. „Bis in den Herbst 2008 hinein hatten wir noch eine gute konjunkturelle Lage. Gründungen aus der Not heraus gab es kaum, und viele Gründer sind in ein festes Arbeitsverhältnis zurückgekehrt“, erklärt Prof. Dr. Frank Wallau vom IfM. Für das laufende Jahr geht er fest davon aus, dass sowohl Gründungen als auch Liquidationen zunehmen. Ob sich bereits wieder ein positiver Saldo ergibt, wagt er nicht zu prognostizieren. Ein Grün-



Prof. Dr. Frank Wallau, Institut für Mittelstandsforschung Bonn

dungsboom aus der Arbeitslosigkeit wie 2004 sei aber nicht zu erwarten, da sich die Anforderungen für staatliche Fördermittel erhöht hätten: „Früher konnte man die Anträge einfach so stellen, heute wird ein Businessplan gefordert. Er erhöht die Nachhaltigkeit, aber man braucht Zeit und Ausdauer, so etwas zu erarbeiten“, sagt Wallau. Glücklicherweise sind die angehenden Gründer dabei nicht auf sich allein gestellt. Quer über die ganze Republik verteilt agieren zahlreiche Spezialisten, die angehenden Unternehmern den Schritt in die Selbstständigkeit erleichtern.

Von regional bis national

Erste Hilfe finden Gründer beispielsweise bei Businessplan-Wettbewerben (BPW). Manche sind klein und lokal fokussiert wie der Magdeburger Gründerpreis (3.000 Euro Preisgeld) oder der BPW Gipfelstürmer für Rosenheim und Bad Tölz (5.500 Euro Preisgeld). Das obere Ende der Kette bildet eine kleine Gruppe von Wettbewerben wie etwa der Deutsche Gründerpreis, hinter dem Porsche, die Sparkassen, das ZDF und die Zeitschrift Stern stehen, und der Gründerwettbewerb Multimedia des Bundeswirtschaftsministeriums. Sie versprechen den Siegern mediale Präsenz und oft signifikante Preisgelder. In der Mitte tummeln sich zahlreiche Wettbewerbe, die wahlweise mit hohen Preisgeldern oder bundesweiter Ausrichtung auftrumpfen. Angesichts der Bandbreite fällt die Entscheidung oftmals schwer. „Gründer sollten an einem Wettbewerb teilnehmen, der auf ihre Idee ausgerichtet ist“, nennt Jörg Dannenberg, Projektleiter von start2grow aus Dortmund, das aus seiner Sicht wichtigste Kriterium.

Geld, Coaching und Weiterbildung

Auf den ersten Blick sticht meist das Preisgeld ins Auge. Manchmal teilen sich alle Sieger einen niedrigen vierstelligen Eurobetrag, gelegentlich erhält aber auch jeder auf dem Siegertreppchen eine fünfstelligen Summe. „Das ist eine wichtige Form der Erstfinanzierung“, erklärt Ralf Meyer, Geschäftsführer der Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft hannoverimpuls, die den Gründungswettbewerb StartUp-Impuls ins Leben gerufen hat. Neben der Kapitalspritze können weitere Elemente das Gründungsvorhaben beflügeln. Ein fachlich fundiertes Coaching bei der Erstellung des Businessplans sollte die Basis bilden. Wichtig ist später auch das Feedback der Gutachter und der Jury, denn „Gründer müssen wissen, welche Aspekte gut sind und

wo es Verbesserungsbedarf gibt“, erklärt Dannenberg. „Eine gute Jury setzt sich aus Spezialisten zusammen, die aus Wissenschaft, dem Kapitalmarkt und der Unternehmensberatung kommen“, ergänzt Meyer. In frühen Wettbewerbsphasen sei es außerdem wichtig, dass die Jury-Mitglieder die Relevanz der Geschäfts-idee für den jeweiligen Markt erkennen könnten, selbst wenn sie branchenfremd sind. „Sie helfen den Gründern, ihre Idee und ihr Unternehmen weiterzuentwickeln“, führt Meyer aus. Entwicklungspotenzial gibt es oftmals auch bei den sogenannten Soft Skills. „Gründer sind im Regelfall technisch versierte



Ralf Meyer, hannoverimpuls

GRÜNDUNGEN UND LIQUIDATIONEN 2008			
	Deutschland	D-West ⁽¹⁾	D-Ost ⁽¹⁾
Existenzgründungen	399.400	321.200	78.200
Liquidationen	411.900	331.300	80.600
Existenzgründungssaldo	-12.500	-10.100	-2.400
Existenzgründungen je 10.000 Erwerbsfähige ⁽²⁾	77,2	78,4	72,8
Liquidationen je 1.000 Unternehmen ⁽²⁾	129,4	126,8	141,3

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IfM Bonn
(1) D-West ohne West-Berlin, D-Ost mit Berlin, (2) vorläufige Zahlen

Spezialisten, die sich erst noch zu Generalisten entwickeln müssen. Bei Wettbewerben mit einem Coaching- oder Mentorennetzwerk können fehlende Kompetenzen ergänzt



Jörg Dannenberg, start2grow

werden“, zählt Jörg Dannenberg ein weiteres Kriterium auf. Bei dem baden-württembergischen, auf Hightech ausgerichteten Wettbewerb CyberOne beispielsweise werden alle Teilnehmer in Beratungs- und Betreuungsangebote eingebunden. Gleiches gilt für die drei Gründungswettbewerbe von start2grow (IT, Neue Technologien und branchenoffen), wo sich über 600 Experten ehrenamtlich einbringen. Beim Science4Life Venture Cup orientiert sich die Weiterbildung an den spezifischen Bedürfnissen der Life Sciences-Branche, und bei StartUp-Impuls fließt in die endgültige Bewertung mit ein, welche Fortschritte durch die Qualifizierungsmaßnahmen erreicht wurden.

BPW IM SCHNELLDURCHGANG

Quasi als Businessplan-Wettbewerb im Schnelldurchlauf hat sich die „Venture Lounge“ etabliert, hinter der die Corporate Finance-Beratung CatCap und der VC-Investor Neuhaus Partners (beide Hamburg) stehen. Die Veranstaltungen finden an wechselnden Standorten mit jeweils wechselnden Themen statt. Die acht bis zehn besten Einreichungen dürfen sich vor einer Jury präsentieren; diese wählt dann drei Sieger aus.



Bayern Kapital
Venture Capital für Bayern

Ihr High-Tech-Unternehmen sucht Eigenkapital?

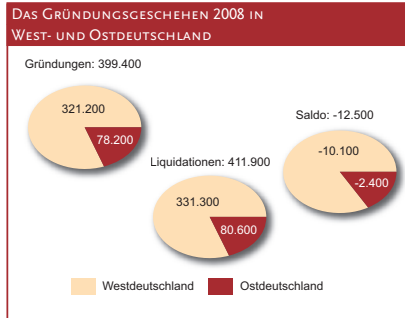
Bayern Kapital bietet:

- Eigenkapital für die Seedphase, F&E, Markteinführung und Wachstum
- Co-Investments mit Partnern
- Langjährige Finanzierungserfahrung
- Zugang zu einem starken Netzwerk

Clusterfonds Innovation
NEU Finanzierungsanteil auf bis zu 70% erhöht

www.bayernkapital.de

Bayern Kapital GmbH · Ländgasse 135 a · 84028 Landshut
Telefon 0871 92325 - 0 · info@bayernkapital.de



Quelle: IfM Bonn (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes)

„Nachhaltigkeit der Gründungen fördern“

Darüber hinaus erhalten die erfolgreichen Teilnehmer oftmals auch Gewinne über Kapital hinaus, bei CyberOne sind es u. a. professionelle Imagefilme für die Sieger. „Viele Sachpreise dienen für uns als Instrument der Ansiedlungspolitik“, betont Meyer. Manche Gründer profitieren besonders von Beratungsleistungen, vergünstigten Büromieten oder einer Laborausstattung. Als Idealfall sieht es Jörg Dannenberg an, wenn „nach dem Wettbewerb die Betreuung weiterläuft, so dass auch hinterher das Netzwerk noch zur Verfügung steht.“ Diesen Ansatz verfolgt auch der bundesweite und bislang einzige Businessplan-Wettbewerb für die Medizinwirtschaft, der 2009 unter dem Banner „Startbahn Gründerwettbewerb.Med“ eine Neuaufrichtung erfahren hat. „Wir wollen die Nachhaltigkeit der Gründungen fördern“, erklärt Gary Gelsing, Sprecher des Ausrichters Startbahn Ruhr. Neben dem etablierten Wettbewerb bildet der Benchmark Award.Med die zweite Säule, um die „wirtschaftliche Tragfähigkeit der jungen Unternehmen zu unterstützen“, so Gelsing. Kein Wettbewerb im typischen Sinne ist das Venture.Med Investorenforum als dritte Säule, das Gründer und Geldgeber zusammenbringt. Hierbei setzt Startbahn Ruhr auf die Projektpartnerschaft mit dem Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND), auch VC-Investoren gehören zum Forum.

Kontaktbörse auf zahlreichen Ebenen



Marc-Michael Braun, Conetwork Erneuerbare Energien

Die meisten Businessplan-Wettbewerbe bieten sich zudem als Marketingplattform an. Die Vorteile für Gründer: Sie erhöhen durch Wettbewerbe ihre Visibilität, zeigen erstmals ihre Ausdauer und lernen potenzielle Geldgeber kennen. „Der Serial Entrepreneur hat schon sein Netzwerk, aber Erstgründer können hier leicht Kontakt zu Investoren knüpfen“, erläutert Marc-Michael Braun, Investment Director bei Conetwork Erneuerbare Energien. Auch die Investoren profitieren: „Man bekommt in kürzester Zeit einen guten Überblick, was in einer Region oder bei bestimmten Themen passiert“, fasst Braun zusammen. Neben den Venture Capitalisten beobachten Business Angels die Wettbewerbe der Republik. „Entweder sie werden als Jury-Mitglied aktiv oder sie schauen sich die Präsentationen der zehn Top-Teams an“, erklärt Frank Müller, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Business Angels FrankfurtRheinMain. Auf einen anderen Aspekt weist Dr. Roland Kirchhof, Vorstand des Business Angels Netzwerk Deutschland, hin: „Die guten Businessplan-Wettbewerbe haben alle ein Mentoring-System, das Business Angels einbindet. Das führt leicht zu Beteiligungen.“

NACHGEFRAGT BEI THOMAS HENRICH, GESCHÄFTSFÜHRER DER EXBA EXCHANGE BUSINESS ANGELS GMBH

Mit 13 Privatinvestoren begann EXBA im Jahr 2005 als Online-Business Angels-Netzwerk. Heute bringt es die Plattform auf 396 gelistete Investoren, darunter 240 Business Angels und 134 Vertreter von Venture Capital-Gesellschaften. Im Interview spricht Geschäftsführer Thomas Henrich u. a. über die Aktivität von Investoren und die Rolle öffentlicher Fonds.



Thomas Henrich

Henrich: Das Engagement finde ich außerordentlich wichtig, unabhängig davon, welche öffentliche Hand dahinter steckt. Besonders vom High-Tech Gründerfonds geht hier eine positive Signalwirkung aus. Ich würde mir allerdings wünschen, dass solche Initiativen nicht nur in Technologieunternehmen investieren.

VC Magazin: Wie wichtig ist die Aufbauarbeit von Business Angels für Gründungen?

Henrich: Die meisten Engagements haben gezeigt, wie notwendig und sinnvoll es ist, junge Unternehmen mit Kapital, Know-how und Kontakten zu versorgen. Wird ein Start-up von Business Angels unterstützt, verbessert sich die Ausgangslage enorm. Allerdings ist Deutschland mit Engeln noch unterversorgt.

VC Magazin: Wie aktiv sind Ihre knapp 400 Investoren derzeit?

Henrich: Rund ein Drittel ist trotz der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise wesentlich aktiver als noch vor sechs bis zwölf Monaten. Bei den Themen dominieren Umweltechnologien bzw. Cleantech, neue Materialien und Energie. Für uns als Marktplatz war das erste Quartal 2009 das erfolgreichste seit der Gründung 2005. Wir hatten den höchsten Traffic und die meisten begleiteten Transaktionen.

VC Magazin: Die Banken halten ihr Geld für Kredite zurück, während einige Venture Capital-Investoren volle Geldbeutel haben. Wie stellt sich die Situation für Gründer dar?

Henrich: Gute Geschäftsideen finden immer noch Kapital. Derzeit sind aber vor allem die Investoren im Vorteil, denn die Bewertungen für Unternehmen in den frühen Phasen sind deutlich zurückgegangen.

VC Magazin: Welche Rolle spielen aus Ihrer Sicht öffentliche Fonds für die frühe Phase?

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2009



„Wie selbstverständlich zu Angels gehen“

Aufgrund der Anonymität und des schweren Zugangs zu den Akteuren existieren nur wenige verlässliche Zahlen zum informellen Beteiligungsmarkt. In Business Angels-Netzwerken sind rund 1.400 Mitglieder registriert, die Zahl

Brandenburg, erklärt die idealtypische Vorgehensweise: „Die Gründer wenden sich an ein Netzwerk, das die Anfrage an die richtigen Empfänger weiterleitet. Oftmals bestehen auch Kontakte zu Engeln, die nicht zu den Mitgliedern gehören.“



Der jährliche „Business Angels Tag“ ist das größte Zusammentreffen der informellen Unternehmensfinanzierer im deutschsprachigen Raum. Rund 500 Anmeldungen gingen für die zehnte Auflage im vergangenen Jahr ein. Auf dem Programm standen u. a. Vorträge und Diskussionsrunden.

der tatsächlich in Deutschland aktiven Business Angels wird aber höher geschätzt: vom ZEW in Mannheim auf 2.700 bis 5.400 und von BAND auf 5.000. „Verglichen mit den USA müssten wir etwa 100.000 Angels haben“, meint Kirchhof nachdenklich. „Was den Bekanntheitsgrad angeht, sind wir noch nicht in der breiten Masse angekommen. Wer Zahnschmerzen hat, geht selbstverständlich zum Zahnarzt. Gründer mit Finanzbedarf sollten wie selbstverständlich zu Angels gehen“, zeichnet Kirchhof seine Vision von der Zukunft. BAND schätzt das jährliche Investitionsvolumen auf 250 Mio. bis eine Mrd. Euro pro Jahr. Laut eigenen Erhebungen und Berechnungen investieren Angels zudem durchschnittlich zwischen 50.000 und 100.000 Euro pro Start-up und gehen pro Jahr zwischen einer und zwei Beteiligungen ein. Wollen Gründer von sich aus einen Business Angel ansprechen, verspricht der Weg über ein Business Angels-Netzwerk den meisten Erfolg. Bernhard Böhm, Vorstand des Business Angels Club Berlin-

von der Universität Duisburg-Essen. „Wenn Gründer durchblicken lassen, dass sie nur Geld wollen, dann scheint die Basis der Zusammenarbeit nicht gegeben“, fährt er fort. „Wenn die eine Seite Rat gibt und die andere Seite Rat annimmt, lässt sich echter Wert schaffen“, beschreibt Bernhard Böhm den Effekt des Know-how-Inputs der Business Angels. Dies gelte besonders, wenn Gründer einem innovativen Umfeld entstammen – dann seien sie zu oft auf ihre technischen Lösungen fixiert, sind Privatinvestoren überzeugt. Frank Müller veranschaulicht den Wert der Kontakte: „Business Angels sind gute Türöffner bei potenziellen Kunden oder Vertriebspartnern. Sie verfügen über die notwendige Reputation für die Chef-

Business Angels und ihre Netzwerke

Im Regelfall engagieren sich Business Angels in ihrem gewohnten regionalen Umfeld. „Gerade in der Anfangsphase muss ein Business Angel aktiv sein. Er wirkt als Katalysator, der nicht nur Kapital, sondern auch Know-how und Kontakte einbringt“, erläutert Kirchhof. „Nur so kann sich die Kraft eines Business Angels entfalten“, ergänzt Prof. Dr. Tobias Kollmann



Prof. Dr. Tobias Kollmann, Universität Duisburg-Essen

REGIONALE BUSINESS ANGELS-NETZWERKE IN DEUTSCHLAND (AUSWAHL)				
Name	Gründung	Mitglieder	Region	Branchenfokus
BANO – Business Angels Nord-Ost	2004	10	Mecklenburg-Vorpommern	nein
BASS – Business Angels Südniedersachsen	2007	40	Süd-Niedersachsen	Messtechnik, IT, Biotechnologie, Optik/Photonik
BANN – Business Angel Netzwerk Nordwestdeutschland	2001	22	Nordwestdeutschland	nein
BAAR – Business Angels Agentur Ruhr	1999	k. A.	bevorzugt Ruhrgebiet	nein
Business Angels Club Berlin-Brandenburg	1998	55	Berlin, Brandenburg	Biotechnologie, Mikroelektronik, Sensorik, Neue Materialien, Software, IT- und Kommunikation
Business Angels Netzwerk Saarland	1990	50	Saarland	nein
Business Angels Rheinland-Pfalz	2002	31	Rheinland-Pfalz, Rhein-Main	Medien, Chemie, Nahrungsmittel und Internet
Business Angels Weser-Ems-Bremen	2004	>40	Weser-Ems, Bremen	nein
euBAN (euregionales Business Angels Netzwerk)	2005	25	Region Aachen	Hightech
Netzwerk Nordbayern	1999	70	Nordbayern	nein
Gründungsnetzwerk Region Lüneburg	1999	35	Region Lüneburg	nein
MBAN – Munich Business Angel Network	2006	>50	Süddeutschland	Technologie

Quelle: GoingPublic Magazin – Corporate Finance & Private Equity Guide 2009

BUSINESSPLAN-WETTBEWERBE FÜR GRÜNDER (AUSWAHL)

Name	Region	Fokus	Preisgeld in Euro	Website
BPW Nordbayern	Nordbayern	kein Branchenfokus	50.000	www.bpwn.de
CyberOne ⁽¹⁾	bundesweit	Hightech	>100.000	www.cyberone.de
MBPW ⁽¹⁾	München	Chemie/Biologie/Life Science, Information und Kommunikation, Elektronik, Maschinenbau, nicht-technisch	>100.000	www.mbpw.de
NUK	Rheinland	kein Branchenfokus	>20.000	www.neuesunternehmertum.de
Science4Life	bundesweit	Life Sciences	>80.000	www.science4life.de
Start2grow ⁽¹⁾⁽²⁾	bundesweit	IT, neue Technologien, offen	>370.000	www.start2grow.de
Startup-Impuls	Hannover	kein Branchenfokus	>100.000	www.startup-impuls.de
VentureCup MV	MV	Uni-Spin-offs	>500.000	www.venturecup-mv.de

Quelle: eigene Recherche
(1) Geld- und Sachpreise
(2) drei BPW, vollständige Ausschüttung des Preisgelds bei Gründung in Dortmund

etage oder kennen die richtige Durchwahl.“

Finanzierung mit und nach Business Angels

Die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise beeinflusst auch die Business Angels. „Einige Engel halten sich merklich zurück, andere investieren allerdings mehr. Außerdem wurden manche in diesem Jahr erstmals aktiv“, sagt Müller aus Frankfurt. Unbeeindruckt zeigen sich laut Böhm die Business Angels aus der Hauptstadt: „Die Stimmung ist gut, einen Einbruch im Investitionsverhalten sehe ich bei uns derzeit nicht.“ Aus Sicht vieler Geldgeber ist jetzt eine spannende Zeit, weil es keine Überbewertungen mehr gibt. Roland Kirchhof, der als BAND-Vorstand das Geschehen in der ganzen Republik im Blick hat, bestätigt diese Auffassung: „Die Business Angels wissen, dass sie den Aufschwung mitnehmen können, wenn sie in der Krise investieren.“ Eine gewichtige Rolle auf der Finanzierungsseite nimmt überdies die öffentliche Hand ein. Nationaler Champion ist hier der High-Tech Gründerfonds, der mit 272 Mio. Euro ausgestattet ist. Daneben fördern beispielsweise die NRW.Bank mit sieben Seedfonds und Bayern Kapital mit dem Clusterfonds „Start-Up!“ das regionale Gründungsgeschehen. Die meisten Business Angels begrüßen dieses Engagement. Dazu Bern-

hard Böhm: „Die Fonds bringen größere Summen ein, die Angels kümmern sich vor Ort um die Start-ups. Beide Seiten ergänzen sich ideal.“



Bernhard Böhm, Business Angels Club Berlin-Brandenburg

Fazit:

Fünf Jahre in Folge ist die Zahl der Gründungen in Deutschland kontinuierlich gesunken; 2008 gab es erstmals seit über 30 Jahren ein negatives Gründungssaldo. Die Gründe für diesen Trend sind vielschichtig und hängen u. a. mit den Anforderungen bei Förderprogrammen und der Verfügbarkeit von Kapital zusammen. Unterstützung bei ihren Problemen finden Gründer bei Businessplan-Wettbewerben, die sich als erste Anlaufstelle etabliert haben. Hier können sich technisch versierte Spezialisten zu kompetenten Generalisten weiterentwickeln und ihr Start-up mit Geld- und Sachpreisen anschieben. Im Rahmen solcher Wettbewerbe stoßen Gründer oftmals auch auf Business Angels, andere Anlaufstellen sind die rund 40 Netzwerke der Angels. Mit ihrem Kapital, ihren Kontakten und ihrem Know-how stellen sie die zweite tragende Säule des Gründungsgeschehens dar. Kombiniert mit der Unterstützung durch Fonds der öffentlichen Hand kann eine spürbare Hebelwirkung erzielt werden. ■



Dr. Roland Kirchhof, Business Angels Netzwerk Deutschland

torsten.passmann@vc-magazin.de

GERADE JETZT: ALTERNATIVE INVESTMENT



Kein Blind-Pool Investment

Der Fond profitiert von der einmaligen Erfahrung des FIDOR AG Management-Teams Matthias Kröner und Steffen Seeger

Aktuelle Beteiligungen:



**Mehr Informationen:
Tel. +49 (0)89 18 90 85 100
www.f-evo.com**

Wichtige Hinweise:
Aktien an der FEVO Alternative Equity SICAV - FIS (die „Gesellschaft“) werden nur auf der Grundlage von Informationen angeboten, welche in dem Verkaufsprospekt oder in Unterlagen, auf welche in dem Verkaufsprospekt Bezug genommen wird, enthalten sind.
Niemand ist berechtigt, über die im Verkaufsprospekt enthaltenen Informationen und Erklärungen hinaus weitere Informationen oder Erklärungen in Bezug auf die Gesellschaft abzugeben. Jeder Aktienkäufer auf der Grundlage von Informationen oder Erklärungen, welche nicht im Verkaufsprospekt enthalten sind oder welche nicht mit den im Verkaufsprospekt enthaltenen Informationen und Erklärungen übereinstimmen, erfolgt ausschließlich auf Risiko des Aktienkäufer.