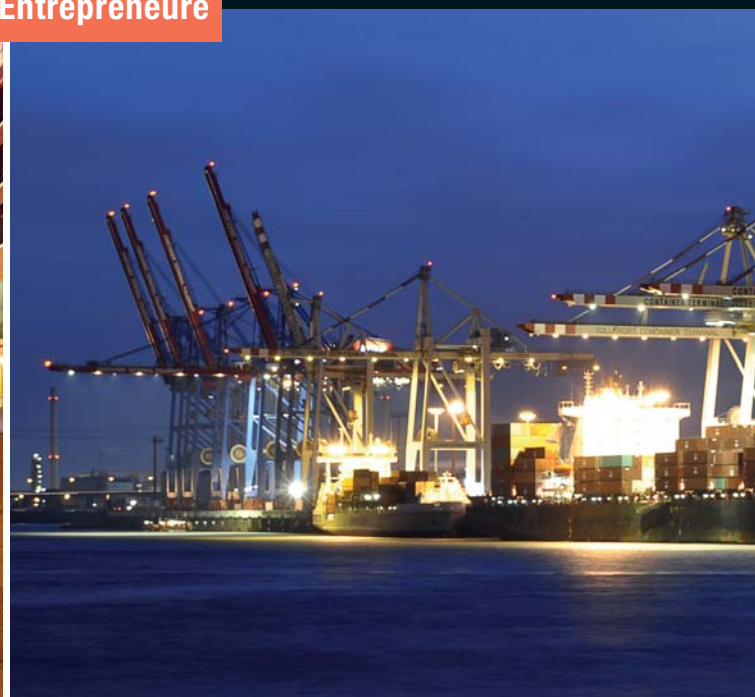


VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur



Sonderbeilage

Unternehmensfinanzierung in Norddeutschland

5. Jg.



powered by

Springen müssen Sie

Wir helfen beim Schwimmen



GENIUS Venture Capital

Partner für Technologieunternehmen



GENIUS
Venture Capital GmbH

SIE WIR

benötigen für
Ihre Idee Startkapital?

bieten Ihnen
Venture Capital.

wollen Ihre
Eigenständigkeit behalten?

gehen eine Partner-
schaft auf Zeit ein.

wollen einen
starken Partner?

garantieren Ihnen
unser Engagement.

Kontakt

Hagenower Straße 73 . 19061 Schwerin
Telefon 0385 3993-500 . Fax 0385 3993-510
eMail info@genius-vc.de . www.genius-vc.de

unterstützt durch das
Ministerium für Wirtschaft,
Arbeit und Tourismus
Mecklenburg-Vorpommern

Der Norden bietet für jeden etwas

Liebe Leserinnen und Leser,

Der Norden ist traditionell eine Wirtschaftshochburg in Deutschland. Städte wie Hamburg, Bremen und Rostock waren wichtige Zentren der Hanse. Heute hat sich in den norddeutschen Metropolen eine vitale Start-up-Szene entwickelt. Insbesondere Hamburg gilt als deutsches Gründerzentrum Nummer zwei nach Berlin und ist der Hotspot der Games-Branche hierzulande, dank fokussierten Investoren wie iVentureCapital. Doch nicht nur Games-Investoren haben ihren Sitz in der Hansestadt, auch Adressen wie TruVenturo, Hanse Ventures oder Neuhaus Partners sind in Deutschlands zweitgrößter Stadt beheimatet. Daneben haben internationale Internet-Größen wie Google, Facebook oder Airbnb ihre europäischen Zentralen an der Elbe.

Nicht minder lebhaft sind Gründerszenen in den anderen norddeutschen Metropolen. So entstehen in und um Hannover unter anderem mit Hilfe der Wirtschaftsförderung hannoverimpuls Jungunternehmen mit großen Plänen, wie Ralf Meyer im Interview berichtet (siehe Seite 9). Und auch Schwerin wartet mit einer lebhaften Start-up-Szene auf. Lokale Investoren wie Genius Venture Capital unterstützen dort Gründer mit Kapital und Know-how (siehe Seite 18).

Laut dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) zogen Unternehmen aus Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern, Hamburg und Bremen im ersten Halbjahr 2013 rund 157 Mio. EUR Wagniskapital an. Das mag insbesondere im Vergleich mit den Spitzenreitern



Benjamin Heimlich,
Projektleiter

Nordrhein-Westfalen (1.074 Mio. EUR) und Berlin (388 Mio. EUR) nach einem überschaubaren Wert klingen, doch bei 97 finanzierten Unternehmen ergibt sich ein ansehnliches durchschnittliches Investitionsvolumen von 1,6 Mio. EUR. Neben den Venture Capital-Gesellschaften etablieren sich Business Angels zunehmend als Kapitalgeber von jungen Unternehmen. Alleine sechs Netzwerke organisieren die Privatinvestoren in Norddeutschland und schaffen so einen regen Dealflow im Bereich der Frühphaseninvestments.

Und auch was die Finanzierung etablierter Unternehmen anbelangt, ist Norddeutschland gut aufgestellt: Astorius Capital, Nordholding, Beaufort Capital, H.I.G. European Capital Partners oder Hannover Finanz, sie alle haben ihren Sitz, beziehungsweise ein Büro, im Norden der Republik. Selbst die in den letzten Jahren arg krisengebeutelte HSH Nordbank, die sich selbst als „Bank für Unternehmer“ bezeichnet, konnte im ersten Halbjahr 2013 einen Gewinn nach Steuern von 90 Mio. EUR ausweisen und scheint damit auf gutem Wege, wieder eine feste Größe in der norddeutschen Unternehmensfinanzierung zu werden. Einen Überblick über dieses bunte Spektrum liefert Ihnen die vorliegende Sonderbeilage.

Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

bdp Venturis

Management Consultants

Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Interimsmanagement
GmbH



bdp. Orientierung für den Mittelstand

- Finanzierungen auch in schwierigem Fahrwasser!
- Unternehmensnachfolgen, Investorensuche und M&A
- Sanierungskonzepte (IDW S 6) und Restrukturierung
- Unternehmensgründungen im Ausland, insb. Asien
- Steuerberatung*
- Rechtsberatung*
- Wirtschaftsprüfung*

bdp Venturis
Management Consultants GmbH
www.bdp-venturis.de

* in Kooperation mit:

bdp Bormann · Demant & Partner
www.bdp-team.de

Independent member of
Recommendation Network

EuropeFides

Taxes, Law, Audit and Advisory International



- 3 Editorial
Der Norden bietet für jeden etwas

Überblick

- 6 Finanzierung in Norddeutschland
Wenn Investoren und Unternehmen zusammenfinden

Standort Hannover

- 9 Interview mit Ralf Meyer, hannoverimpuls
„Hier ist der Standort für nachhaltige Gründungen“
- 11 Edyou bringt Lernen in die Cloud
Sicheres Social Network für Schulen

Standort Mecklenburg-Vorpommern

- 12 Mecklenburg-Vorpommern: Lust auf Meer?
Starker Standort zum Arbeiten und Leben
Uwe Bräuer, Genius Venture Capital
- 14 **Case Study** | EN3 GmbH macht aus Wärme Strom
Von der Vision zum Marktpionier

Start-up-Finanzierung

- 15 **Case Study** | G-Mate AG:
Kapital für echte Produktinnovation
Mehr spritzen, weniger reinigen
- 16 Regulierungsbestimmungen
und Programme im Überblick
Wer fördert wo wen?
Dr. Lorenz Jellinghaus, Lutz Abel Rechtsanwalts GmbH,
Dr. Nicholas Ziegert, Warburg Bank

- 18 Finanzierung von jungen Unternehmen
Auf verschiedenen Weg zum Kapital
Dr. Raoul Dittmar, Dittmar Michelsen Mosch

- 20 Do's und Dont's für Gründer
Vorsorge ist besser als Nachsorge
Gerd Nicklisch, Impala Consulting

- 22 **Case Study** | Glamourrent: HTGF und Angels
unterstützen Share Economy-Portal
Designerkleider leihen statt kaufen

Service

- 23 Partner der Ausgabe im Portrait

Impressum

VentureCapital
Magazin

14. Jg. 2013

„Unternehmensfinanzierung in Norddeutschland“

eine Sonderbeilage des VentureCapital Magazins

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: Susanne Gläser (Chefredakteurin), Mathias Renz (Verlagsleitung),
Benjamin Heimlich

Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Uwe Bräuer, Kathrin Dinkel, Dr. Raoul Dittmar, Norbert Hofmann,
Dr. Lorenz Jellinghaus, Gerd Nicklisch, Dr. Nicholas Ziegert

Gestaltung: Holger Aderhold, Anna Bertele

Titelbilder: Panthermedia/Carl-Jürgen Bautsch, PantherMedia/Ingeborg Knol,
PantherMedia/Frank Upmeyer, PantherMedia/Dennis Kotzian

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

The background of the top half of the flyer is a photograph of a desk with a laptop, a pair of glasses, and a cup of coffee. Overlaid on this is a graphic of a red surfboard with four blue paddles. A blue dashed line with orange arrowheads at both ends runs diagonally across the image, passing through the surfboard. The word 'HANNOVER' is written in large white letters in the top left corner, with a small red and blue square logo to its right.

HANNOVER

Eigenkapital für innovative Unternehmen

INVEST-!MPULS

WIR INVESTIEREN IN STARKE TEAMS

- Kapital für junge Hightech-Unternehmen
- Unterstützung für Seed- und Start-up-Phase
- Hilfe bei der Suche nach Investoren
- Professionelle Betreuung durch externes Fondsmanagement

Informationen unter **www.invest-impuls.de**

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

hannoverimpuls

Sponsor von hannoverimpuls:



Finanzierung in Norddeutschland

Wenn Investoren und Unternehmen zusammenfinden

Etablierte Familienunternehmen, Innovationsführer in der Nische und eine lebendige Gründerszene: Die Vielfalt der norddeutschen Wirtschaft spiegelt sich auch im Finanzierungsangebot wider.

In Norddeutschland tut man gern mal „Butter bei die Fische“, wenn es um das Wesentliche geht. Für den Mittelstand gehört dazu ein immer höheres Maß an Eigenkapitalkraft. „Die Eigenkapitalquote ist deutlich gestiegen, und viele Unternehmen wollen sie weiter ausbauen, um sich von



Matthias Kues
Nord Holding

den Banken unabhängig zu machen“, sagt Matthias Kues, Sprecher der Geschäftsführung der Beteiligungsgesellschaft Nord Holding. Familienunternehmen finden zwar in den Sparkassen und Raiffeisenbanken, aber auch in Traditionshäusern wie der Allianz-Tochter Oldenburgische Landesbank als größte private Regionsbank Deutschlands wichtige Wegbegleiter. Optimierungsbedarf gibt es dennoch.

„Im kleineren Mittelstand liegt die Eigenkapitalquote im Durchschnitt noch immer erst bei 10%, und oft genug basiert die Finanzierung allein auf dem Kontokorrentkredit“, sagt Dr. Gerd-Rüdiger Steffen, Geschäftsführer der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein (MBG-SH).

Zunahme der Finanzierungsvolumina

Die MBG Schleswig-Holstein stellt zusammen mit ihren Partnern aus dem Mittelstandsfonds Schleswig-Holstein und aus EU-Mitteln – sowie unterstützt durch Risikoübernahmen der Bürgschaftsbanken – vor allem stille, aber auch offene Beteiligungen von bis zu 3 Mio. EUR für Wachstum und Investitionen bereit. 2012 ist die MBG-SH insgesamt 130 neue Beteiligungen eingegangen, wobei das Volumen gegenüber dem Vorjahr noch einmal um gut 1 Mio. EUR auf rund 19 Mio. EUR gestiegen ist. „Das erste Halbjahr 2013 hat sich erneut stark entwickelt, auch wenn zur Jahresmitte mit der Sommerflaute eine leichte Abkühlung eingetreten ist“, sagt Steffen. Seit September stellt die MBG-SH über den Mikromezzaninfonds Deutschland sogar schon ab 10.000 EUR stille Beteiligungen für kleine Firmen bereit. Bei den Anlässen spie-



Dr. Gerd-Rüdiger Steffen
MBG-SH

len Nachfolgeregelungen eine herausragende Rolle. „Ebenso übernehmen Beteiligungsgesellschaften bei der Ausgliederung mittelgroßer Einheiten aus Großfirmen eine auch volkswirtschaftlich wichtige Funktion, indem sie neue mittelständische Unternehmen schaffen“, sagt Kues, der auch Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) ist. Grundsätzlich ist Beteiligungskapital überall da gefragt, wo es Wachstum gibt. In der für Norddeutschland so wichtigen Branche der Ernährungsindustrie ist das z.B. bei den Betreibern von Tiefkühlanlagen der Fall, die sich zudem in einem sehr fragmentierten Markt bewegen. „Hier können Private Equity-Gesellschaften, die sich auf die spezifischen Erfordernisse dieser Branche einstellen, wichtige Finanzierungspartner sein“, sagt Kues.

M&A-Markt kommt in Schwung

Marktkenner registrieren derzeit einen stabilen Dealflow. Von der Medizintechnik über Engineering-Marktführer in der Nische bis hin zu den verstärkt in ihre Online-Kanäle investierenden Handelsunternehmen gibt es Nachfrage. „Der Markt ist robust, die Preisvorstellungen von Verkäufern und Käufern treffen sich zunehmend häufiger“, sagt Michael Moritz, Partner bei der Corporate Finance-Beratung CatCap in Hamburg. Gleichzeitig ist das Angebot breiter als noch vor fünf Jahren. „Heute sind deutlich mehr Beteiligungsgesellschaften bereit, in substanzieller Größenordnung Minderheitsbeteiligungen einzugehen“, sagt Moritz. Im M&A-Markt insgesamt gibt es zudem ein starkes Interesse ausländischer Investoren. „Sie achten vor allem auf die Innovationsführer im Mittelstand, starke Marken und klar positionierte Anbieter im Bereich der B2B-Dienstleistungen, wo die regionale Präsenz gefragt ist“, erklärt Moritz.

Frühphase bleibt schwierig

Bei der Nachfrage nach Venture Capital bilden die Sektoren Life Sciences, Cleantech sowie die Informations- und Kommunikationstechnologie nach wie vor die Schwerpunkte. „Die Gründerszene im Norden ist insgesamt sehr aktiv und gut vernetzt“, berichtet Uwe Bräuer, Geschäftsführer der Genius Venture Capital in Schwerin, die für das Management



des vom Land Mecklenburg-Vorpommern initiierten Technologiefonds MV verantwortlich zeichnet. Er registriert zudem ein starkes Engagement bereits erfolgreicher Gründer. Sie unterstützen junge Unternehmen mit Rat und Tat, aber



Uwe Bräuer
Genius Venture Capital

auch als Business Angels. Bei Investoren genießen aktuell Start-ups aus dem IT-Bereich den Vorzug, die sich z.B. mit E-Commerce, Online-Marketing, mobilem Internet, IT-Sicherheit oder Big Data beschäftigen. Das heißt allerdings nicht, dass es diese Unternehmen nun bei Investoren besonders leicht haben. „Für uns ist wichtig, dass die Innovation von einer Technologie getragen wird, die von den Gründern beherrscht,

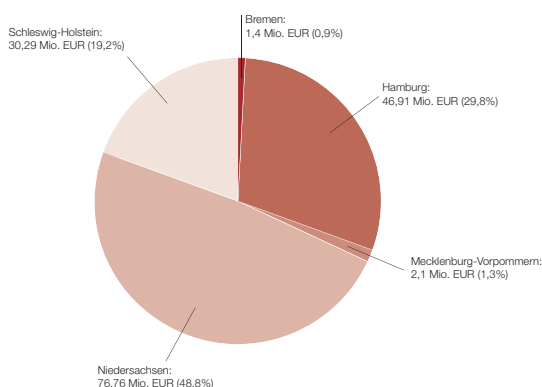
bestenfalls wesentlich vorangetrieben wird“, sagt Bräuer und führt weiter aus: „Allein ein pfiffiges Internetthema, selbst bei einem großen Markt, reicht uns nicht.“ Einen hohen Stellenwert haben zudem die Qualität des Teams. Entscheidet man sich für ein Start-up, bieten Risikokapitalgeber wie Genius dann über das finanzielle Engagement hinaus eine qualifizierte Managementunterstützung – z.B. bei

der Strukturierung des Unternehmens ebenso wie bei der Entwicklung des Controllings und des Vertriebs.

Business Angels organisieren sich

Neben den Venture Capital-Gesellschaften nehmen insbesondere die Business Angels eine wichtige Rolle bei der Finanzierung von Jungunternehmen ein. Sie investieren sowohl alleine als auch im Syndikat mit anderen Angels oder gemeinsam mit institutionellen Wagniskapitalgebern. Die Privatinvestoren schließen sich zunehmend zu Netzwerken zusammen und erleichtern damit den Start-ups die Möglichkeit der Ansprache. Sechs dieser Netzwerke sind in Norddeutschland angesiedelt: Das BANO Business Angels Nord-Ost ist ein Zusammenschluss von Privatinvestoren in Mecklenburg-Vorpommern, im Business Angels Hanse Netzwerk sind etwa 20 informelle Kapitalgeber aus dem Gebiet nördlich von Hamburg organisiert. Im Großraum Hannover ist das Business Angel Netzwerk Niedersachsen der regionale Ansprechpartner, während in Osnabrück das Business Angel Netzwerk Nordwestdeutschland die Angels vereint. Der dritte niedersächsische Verband sitzt mit dem Business Angel Netzwerk – BANSON in Wolfsburg. Kapitalsuchende Start-ups entlang der Weser haben mit dem Business Angels Weser-Ems-Bremen einen regionalen Ansprechpartner in Oldenburg.

Private-Equity-Investitionen in Norddeutschland im ersten Halbjahr 2013



Quelle: BVK-Statistik/Perep Analytics

Erfolgreiche Internetunternehmer helfen Start-ups

Die Hamburger Beteiligungsgesellschaft iVentureCapital macht in der Games-Szene gerade vor, wie erfolgreiche Unternehmer jungen Firmen mit Smart Money helfen. „Wir kombinieren unsere Erfahrung im Aufbau erfolgreicher Internetunternehmen mit der Kreativität der Spieleindustrie“, sagt Sandra Fisher, Global Alliance Director bei iVentureCapital. Zum Portfolio gehören Spieleentwickler ebenso wie Distributoren von Games. „Wir helfen bei unterschiedlichsten Themen wie z.B. Aufbau von Strategie und Marketing,



Sandra Fisher
iVentureCapital

Monetarisierung oder auch Mitarbeitersuche“, sagt Fisher. Dabei übernehme man auch operative Rollen. Fisher etwa fungiert derzeit als COO eines der Portfoliounternehmen. Hinzu kommt der Familiengedanke, der sich im Ideen- und Erfahrungsaustausch der Firmen in Workshops niederschlägt. Der behutsame Aufbau ist angesichts des Finanzierungsumfelds vermutlich nicht die schlechteste Idee. „In Hamburg gilt oft noch der hanseatische konservative Ansatz, der vielleicht eher auf Sicherheit setzt, aber dafür den Start-ups auch langfristige Überlebenschancen als beispielsweise im Silicon Valley bietet“, sagt Fisher.

Fazit

Beteiligungskapital gewinnt in Norddeutschland als wichtiger Bestandteil der Unternehmensfinanzierung weiter an Bedeutung. Die Investoren helfen dabei nicht nur mit ihrem Kapital, sondern bei der Umsetzung von Lösungen auch mit ihrem ausgeprägten Verständnis für spezifische Branchenbedürfnisse. Jungen Technologie-Start-ups stehen sie zudem mit betriebswirtschaftlichem Know-how und Netzwerken zur Seite. ■■■

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de

Venture Capital-Investitionen in norddeutsche Unternehmen 2012/2013

Name	Sitz	Tätigkeitsfeld	Investoren	Volumen	Art der Beteiligung
Cargraphy GmbH	Hamburg	Social Network	Spudy & Co. Family Office GmbH	sechstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Content Fleet GmbH	Hamburg	Internet	Bertelsmann Digital Media Investments S.A., Neuhaus Partners, T-Venture Holding GmbH	siebenstelliger Betrag	Wachstumsfinanzierung
CouchCommerce GmbH	Hannover	E-Commerce	Venturepreneurs Organisation, hannoverimpuls GmbH	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Familonet GmbH	Hamburg	App/ Lokalisierungssoftware	Venista Ventures; WestTech, Alpha Venture Partners	sechstelliger Betrag	Seed-Finanzierung
GeneQuine Biotherapeutics	Hamburg	Gentherapie	Innovationsstarter Fonds Hamburg, High-Tech Gründerfonds	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Implandata Ophthalmic Products GmbH	Hannover	Medtech	High-Tech Gründerfonds, Business Angels	1,4 Mio. EUR	1. Finanzierungsrunde
Implandata Ophthalmic Products GmbH	Hannover	Medtech	Peppermint Venture Partners GmbH, Enjoy-Venture Management GmbH, KfW via ERP-Startfonds	3 Mio. EUR	2. Finanzierungsrunde
Intelligent Apps GmbH	Hamburg	Mobile Apps	u.a. HackFwd GmbH & Co. KG, KfW, T-Venture Holding GmbH, Business Angel	10 Mio. EUR	2. Finanzierungsrunde
Intelligent Apps GmbH	Hamburg	App	T-Venture Holding GmbH, Daimler Mobility Services GmbH	achtstelliger Betrag	Wachstumsfinanzierung
Microstim GmbH	Wismar	Medtech	HCS Beteiligungsgesellschaft mbH, Technologiefonds MV GmbH, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Fides Finanz-Invest GmbH & Co. KG	500.000 EUR	1. Finanzierungsrunde
milabent GmbH	Hamburg	Mobile	Dr. Rolf Stomberg, Dr. Ingo Schwarz, Wolfgang E. Buss	sechstelliger Betrag	2. Finanzierungsrunde
Papagei.tv GmbH	Hannover	Online-Lernportal	Carsten Maschmeyer	achtstelliger Betrag	Seed-Finanzierung
Particular GmbH	Hannover	Nanotechnologie	Business Angels	100.000 EUR	Seed-Finanzierung
resmio GmbH	Lüneburg	Management-Tool	Heise Media Service GmbH & Co. KG, Schlütersche Verlagsgesellschaft GmbH & Co. KG, Müller Medien GmbH & Co. KG, Josef Keller GmbH & Co.	sechstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Rodos BioTarget GmbH	Hannover	Life Sciences	Enjoy Venture GmbH via InvestImpuls-Fonds der Region Hannover, High-Tech Gründerfonds Management GmbH, KfW via ERP-Startfonds, Business Angels, Family Offices	2,6 Mio. EUR	Wachstumsfinanzierung
Sashay GmbH	Hamburg	Elektrisch motorisierte Surfbretter	Eastlake Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG	sechstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
Semasio GmbH	Hamburg	Software	u.a. High-Tech Gründerfonds Management GmbH, Bertelsmann Digital Media Investments S.A., Holtzbrinck Ventures	siebenstelliger Betrag	1. Finanzierungsrunde
tagwerk IT und Media GmbH	Hamburg	Verwaltung	Business Angel	fünfstelliger Betrag	Seed-Finanzierung
Threaks GmbH	Hamburg	Video-Games	Innovationsstarter Fonds Hamburg GmbH	sechstelliger Betrag	Seed-Finanzierung
Toptranslation GmbH	Hamburg	Fachübersetzung	Business Angels	siebenstelliger Betrag	Wachstumsfinanzierung
web care LBJ GmbH	Hamburg	Pflege	u.a. RI Digital Ventures GmbH	sechstelliger Betrag	2. Finanzierungsrunde
Xtal Concepts GmbH	Hamburg	Proteinkristallisation	Innovationsstarter Fonds Hamburg GmbH	sechstelliger Betrag	Seed-Finanzierung

Quelle: Dealmonitor des VentureCapital Magazins; nur Deals mit Volumen-Angabe, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Interview mit Ralf Meyer, hannoverimpuls

„Hier ist der Standort für nachhaltige Gründungen“

Im Ranking der Bundesländer nach Gründerquote des KfW-Gründungsmonitors liegt Niedersachsen weit hinter Spitzenreiter Bayern auf dem zehnten Platz. Dieses Ergebnis sollte man jedoch nicht überbewerten. Denn insbesondere in der Landeshauptstadt Hannover entstehen immer wieder erfolgreiche Gründungsgeschichten. Ralf Meyer von der Wirtschaftsförderung hannoverimpuls weiß um die Stärken des Standorts.

Ralf Meyer

ist Geschäftsführer von hannoverimpuls. Die Wirtschaftsförderung wurde im Jahr 2002 als ein auf zehn Jahre begrenztes Projekt gestartet und ist inzwischen eine zeitlich unbegrenzte Initiative. Hannoverimpuls hat zur Frühphasenförderung unter anderem die Fonds hif und HBF initiiert.



VC Magazin: Berlin wird als Deutschlands Start-up-Metropole gepriesen, Baden-Württemberg als Mittelstands-Eldorado. Wo sehen Sie Niedersachsen und die Region Hannover positioniert?

Meyer: Niedersachsen und im Speziellen der hannoversche Raum ist der Standort für nachhaltige Gründungen. In Berlin schießen Start-ups wie Pilze aus dem Boden – und knicken leider häufig auch wie ebendiese um, weil es schwierig ist, Personal zu finden, und die Konkurrenzsituation die Kosten für Mitarbeiter und Geschäftsflächen in die Höhe treibt. Bei uns haben Jungunternehmen diesen Druck nicht. Zwar wachsen sie langsamer und sind auch nicht in dieser Quantität vorhanden wie in Berlin, sind aber in der Qualität nachhaltiger.

VC Magazin: Sind große Konzerne wie Continental, Hannover Rück, delticom, TUI oder Talanx, die allesamt ihren Sitz in Hannover haben, hilfreich oder schädlich für das Entstehen einer regionalen Entrepreneurship-Kultur?

Meyer: Die Großkonzerne sind für die hiesige Start-up-Landschaft Fluch und Segen zugleich: Einerseits stellen sie bei der Suche nach Personal eine Konkurrenz dar. Hier allerdings meist erst, wenn die Start-ups in eine gesetzmäßige Phase kommen und nicht mehr den kreativen Programmierer oder Verkäufer suchen, sondern eine kaufmännische

Foto: Panthermedia

Unternehmensfinanzierung in Norddeutschland





Foto: Panthermedia/Joris Van Ostaeyen

Leitung oder einen Controller. Auf der anderen Seite kommt es den Jungunternehmen bei der Auftragsgenerierung entgegen, dass diese Firmen ihren Sitz in Hannover haben, da die meisten Start-ups im Dienstleistungssektor angesiedelt sind. Daneben werden die Großkonzerne auch affiner für das Thema Jungunternehmen und machen zunehmend Geschäfte mit ihnen.

VC Magazin: In der Frühphasenfinanzierung haben Sie mit dem hif und dem HBF zwei Fonds initiiert, die von EnjoyVenture gemanagt werden. Wie viel Prozent der Finanzierungsanfragen können Sie damit abdecken?

Meyer: Als wir 2009 angefangen haben, als regionale Wirtschaftsförderung einen eigenen Beteiligungsfonds aufzulegen, sind wir teilweise skeptisch angesehen worden. 2014 endet die Förderperiode der EU, und wir können heute schon sagen, dass wir alle Ziele, die uns von der EU, dem Land und unseren Gesellschaftern gesteckt wurden, erreicht haben. Einer der entscheidenden Punkte war dabei sicherlich auch, dass wir nicht versucht haben, ein eigenes Managementteam aufzubauen, sondern uns für externe Profis entschieden haben. Die Finanzierungsanfragen übersteigen unsere Möglichkeiten um ein Vielfaches. Von den Anfragen, die wir für interessant und ernsthaft erachten, finanzieren wir etwa 30%. Das heißt, 70% müssen wir leider ablehnen, da unser Investitionsvolumen mit knapp 30 Mio. EUR nicht groß genug ist oder wir beispielsweise bereits ein oder zwei Firmen aus der jeweiligen Branche im Portfolio haben. Wir unterscheiden uns im Nachgang aber als Wirtschaftsförderung von einer reinen Fondsgesellschaft, da wir versuchen, für die Unternehmen, die wir nicht finanzieren können, bei denen wir aber eine reelle Marktchance sehen, trotzdem einen Investor zu finden.

VC Magazin: Welche Finanzierungsalternativen bieten sich diesen Unternehmen?

Meyer: Zum einen versuchen wir über öffentliche Mittel, wie die der KfW, die Start-ups zu unterstützen. Zum anderen bemühen wir uns darum, Finanzierungen über die Geschäftsbanken, also insbesondere Sparkassen und Volks-

banken, zu realisieren. Und zum Dritten gibt es in unserem Netzwerk eine ganze Reihe Business Angels, die auch ohne uns investieren. Letztere sind zwar – wie für Business Angels üblich – nach außen kaum sichtbar, aber durchaus vorhanden und aktiv. Wir gehen von einer mittleren zweistelligen Anzahl an Angels in und um Hannover aus, was für die Region ausreichend ist – auch wenn mehr natürlich immer gut ist.

VC Magazin: Mit Hannover Finanz und Nord Holding sind zwei große Private Equity-Fonds in Hannover beheimatet. Wie wichtig sind finanzstarke Partner vor Ort?

Meyer: Die Portfolios von Hannover Finanz und Nord Holding sind nicht besonders regional. Auch für die Start-up-Szene spielen sie aufgrund ihres Investitionsfokus überhaupt keine Rolle. Dass die beiden großen Fonds hier angesiedelt sind, führt aber dazu, dass Hannover allgemein als Finanzplatz wahrgenommen wird. Außerdem ziehen sie Know-how in den Bereichen Finanz- und Fondsmanagement an. Zu guter Letzt arbeiten die regionalen Kreditinstitute mit den beiden Fonds zusammen, um eine Mischung von Fremd- und Eigenkapital bei Finanzierungen zu realisieren.

VC Magazin: Hannoverimpuls wurde vor zehn Jahren gegründet. Seither wurden mehr als 30.000 Jobs in der Region geschaffen. Was sind die weiteren Ziele?

Meyer: Wir hatten es uns zur Aufgabe gemacht, bis Ende 2012 an der Schaffung von 28.000 Arbeitsplätzen beteiligt zu sein. Mit 30.800 haben wir dieses Ziel um 10% übertroffen. Ursprünglich war hannoverimpuls ein auf zehn Jahre ausgelegtes Projekt. Da wir aber in der Zwischenzeit eine unbefristete Initiative wurden, haben wir jetzt Jahresziele. Wir arbeiten heute mit verschiedenen Kennzahlen: So haben wir beispielsweise den Auftrag, zwischen 2.000 und 3.000 Arbeitsplätze im Jahr zu schaffen, 450 Gründungen jährlich zu begleiten und zwischen 5 und 10 Mio. EUR an Fördermitteln von Land, Bund und EU für Unternehmen in der Region Hannover einzusammeln.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Edyou bringt Lernen in die Cloud

Sicheres Social Network für Schulen

Erst vor Kurzem gab das rheinland-pfälzische Kultusministerium ein Merkblatt heraus, das Lehrern den Kontakt zu Schülern auf Facebook untersagt. In Bayern und Schleswig-Holstein gibt es diese Anordnung schon länger, und auch Baden-Württemberg hat die Nutzung von sozialen Netzwerken an Schulen bereits deutlich eingeschränkt. Doch die Kommunikation mittels sozialer Netzwerke ist nicht nur längst in der Breite der Gesellschaft angekommen, sie bietet im pädagogischen Bereich auch die Möglichkeit für effizienteres Lernen. Diesen Ansatz verfolgt auch das hannoversche Software-Start-up Edyou.

Das 2010 von Christopher Bick und Felix Ferchland gegründete Unternehmen sieht sich als Lern- und Kommunikationsplattform für Schüler und Lehrer. Mit der Cloud-Lösung lassen sich Nachrichten, Meldungen, Materialien, Termine und Aufgaben innerhalb der jeweiligen Klassen und Kurse verschicken beziehungsweise bereitstellen. „Damit bieten wir eine echte Alternative zum Kontakt zwischen Lehrern und Schülern in herkömmlichen Social Networks“, erklärt Mitgründer Bick. Darüber hinaus lassen sich auf der Plattform gemeinsam Dokumente bearbeiten und so ortsunabhängige Lerngruppen realisieren. Einen weiteren wichtigen Baustein sieht Bick in der Bereitstellung von Content: „Aktuell haben wir eine große Auswahl an Lite-



Christopher Bick
Edyou

ratur auf der Plattform, die im Unterricht behandelt wird, beispielsweise Emilia Galotti von Gotthold Ephraim Lessing. Außerdem stehen wir momentan mit den verschiedenen Bundesländern im Kontakt, um Zugang zu den jeweiligen Lehrmitteln zu erhalten.“ In Niedersachsen arbeitet Edyou bereits mit der Plattform Merlin des Kultusministeriums zusammen. Ein zentraler Aspekt für viele Schulen sei das Thema Datensicherheit, berichtet Bick. „Daher werden alle Daten auf deutschen Servern gehostet, auf die lediglich Edyou Zugriff hat. Wir reichen diese Daten dann verschlüsselt an die Schulen weiter“, führt er weiter aus.

Zufriedener Investor, zufriedenes Start-up

Der erste Kontakt zu hannoverimpuls entstand für das Unternehmen durch die Teilnahme bei verschiedenen Wettbewerben Anfang 2012. Ab Oktober 2012 gab es Gespräche mit EnjoyVenture und seit August 2013 ist der Hannoverische Beteiligungsfonds (HBF), der von EnjoyVenture gema-

nagt wird, mit 680.000 EUR investiert. „Wir sind froh, dass wir eine Venture Capital-Gesellschaft an Bord haben, weil wir nun Dinge umsetzen können, die vorher nicht möglich gewesen wären“, erklärt Bick. Und auch vonseiten des Investors ist man glücklich, dieses Engagement eingegangen zu sein, wie Andreas Schenk, Analyst bei EnjoyVenture, berichtet: „Für uns ist Edyou in mehrerer Hinsicht spannend: Zum einen sehen wir als Investor das wirtschaftliche Potenzial des Unternehmens, auf der anderen Seite sind wir von der sozialen Komponente des Unternehmens begeistert. Edyou unterstützt das deutsche Bildungssystem bei der Nutzung der neuen Kommunikationswege, ohne dass es sich auf Facebook oder andere datenunsichere Kanäle verlassen muss.“



Andreas Schenk
EnjoyVenture

Ausblick

Aktuell läuft Edyou noch in der Betaphase, die erste öffentliche Version wird 2014 auf der didacta-Messe vorgestellt. Zwei Monate nach Vertriebsstart arbeiten die Hannoveraner aktuell mit 26 Schulen bundesweit zusammen. Nach dem primären Ziel, den deutschen Markt zu erschließen, strebt das Unternehmen im dritten Quartal 2014 eine Internationalisierung in weitere europäische Länder an. „Aufgrund des Potenzials von Edyou ist es für uns auch durchaus vorstellbar, dass wir uns an einer weiteren Finanzierungsrunde beteiligen“, erklärt Schenk und denkt auch bereits einen Schritt weiter: „Ein mögliches Exit-Szenario wäre für uns die Übernahme durch einen strategischen Investor, wie einen Verlag oder ein großes Softwarehaus.“

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Mecklenburg-Vorpommern: Lust auf Meer?

Starker Standort zum Arbeiten und Leben

Ob nun die Verwirklichung des Menschheitsstraums zu fliegen oder die unbeirrbar Idee, Troja zu finden – Mecklenburg-Vorpommern (MV) inspiriert! Es ist ein Land voller Möglichkeiten, mit norddeutscher Lebensart, maritimem Flair und viel Freiraum für Ideen. Im Land ist Vielseitigkeit Trumpf. Das betrifft vor allem die Wirtschaftsstruktur: ein Mix aus Global Playern, wie Nordex oder Unilever, Mittelständlern, wie Hydraulik Nord oder DOT, und kleinen Unternehmen, wie Airsense oder E-Patrol. Ob nun innovative Zukunftsbranche oder traditionelle Verarbeitungsindustrie, Mecklenburg-Vorpommern bietet vielfältige Perspektiven.

Auch wenn man sich gelegentlich traditionell gibt, die Infrastruktur ist hochmodern. Die ideale Lage im Ostseeraum, neue Verkehrswege, moderne Seehäfen und Telekommunikation runden das Bild ab. Nicht zu vergessen der Platz – hier hat man Raum zum Wachsen. Und wo sich Unternehmen niederlassen und attraktive Arbeitsplätze schaffen, entwickelt sich ein breit gefächelter Arbeitsmarkt für Auszubildende, Berufseinsteiger und Fachkräfte. Darüber hinaus beginnen in MV etwa 40.000 junge Menschen ihre akademische Laufbahn und studieren an einer der sechs staatlichen Hochschulen, u.a. an den beiden ältesten Universitäten im Ostseeraum: Rostock und Greifswald.

Neue Wege

Ab 2014 wird MV aufgrund der guten wirtschaftlichen Entwicklung des Landes aus der Höchstförderung herausfallen. Grund genug, die Mittel noch zielgerichteter einzusetzen. In der Förderung wurde bereits vor Jahren im Land ein wirtschafts- und wissenschaftspolitischer Paradigmenwechsel vollzogen und der Forschungs- und Entwicklungspakt „Verbundforschung“ zwischen den einheimischen Unternehmen sowie den Universitäten, Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen begründet. Das hat dem Land gut getan, weil dadurch die Potenziale der Wissenschaft im Land viel stärker als zuvor der Entwicklung der regionalen Wirtschaft zugutekamen. Ein Weg, der auch über 2013 hinaus fortgesetzt werden soll. Mit Blick auf die Schwierigkeiten eines Lilienthals und seiner Flugzeugfabrik soll nicht unerwähnt bleiben, dass Unternehmen bereits bei technischen Durchführbarkeitsstudien im Vorfeld eines F&E-Vorhabens auf Unterstützung hoffen können.

Vom Schritt zum Sprung, vom Sprung zum Flug

Auf diese einfache Regel fußte der Plan des 1848 in Anklam geborenen Otto Lilienthal. Er musste sich das Fliegen selbst beibringen, ohne dass er sicher wusste, ob das Gerät wirklich dafür geeignet war. Sein Wagemut war beispiellos und endete leider tragisch. Existenzgründer, junge Unter-

nehmer, die die Umsetzung ihrer Ideen konsequent angehen, haben es heute einfacher. Sicher, Wagemut ist gefragt und die von vielen jungen Menschen angestrebte Work-Life-Balance gerät im wahrsten Sinne des Wortes erst einmal für Jahre aus dem Gleichgewicht. Doch Unterstützung wird hierzulande großgeschrieben. Gründer- und Kompetenzzentren schaffen beste Bedingungen für junge Unternehmen. Mit der Bereitstellung von geeigneten Räumlichkeiten und teilweise auch technologiespezifischen Gemeinschaftsdiensten werden so Existenzgründer und technologieorientierte Unternehmen in der Startphase bestmöglich unterstützt. Kurze Wege und enge Kontakte zu anderen Technologiefirmen sorgen für ein innovatives Klima. In den Zentren finden sich Ansprechpartner zu Fragen der Ansiedlung, der Technologieförderung oder auch der Markteinführung. Ging es 1890 noch bei Lilienthal um Fluggeräte, geht es heute um Hochtemperaturbrennstoffzellen (new enerday) oder um kleine Energieeffizienzsysteme (EN3).

Bedeutung erkannt

Das Land hat erkannt, wie wichtig es ist, gerade jungen Unternehmen den Zugang zu risikotragendem Kapital zu erleichtern. „Risikokapital für Forschung und Entwicklung“ ist deshalb auch einer der zwölf „Technologepolitischen Schwerpunkte MV“ des Wirtschaftsministeriums. Technologieunternehmen bedürfen aufgrund ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung einer besonderen Unterstützung. Das soll durch eine stärkere Verzahnung von Zuschüssen und öffentlich gefördertem Risikokapital gelingen und zusätzlich privates Beteiligungskapital für diese Unternehmen mobilisieren. Für junge Technologieunternehmen ist das enorm wichtig, da private Investoren, insbesondere institutionelle, vergleichsweise wenig in frühe Unternehmensphasen investieren. Durch die Verzahnung soll privates Kapital angezogen werden, das sonst seinen Weg nicht ins Land gefunden hätte. Besonders hilft das natürlich den Start-ups, die letztlich vom Know-how mehrerer Investoren profitieren und in schwereren Zeiten auf mehrere Partner setzen können. Gut für den Markt! Bei fünf



der letzten sechs Beteiligungen, die mit dem von Genius gemanagten und mit Landesmitteln ausgestatteten Technologiefonds MV realisiert wurden, waren private Investoren mit im Boot. Besonders erfreulich: Bei drei Engagements engagieren sich sieben Investoren aus MV, Unternehmer und Unternehmen, die ihren eigenen Erfolg an junge Unternehmen weitergeben und sich neben ihrem finanziellen Engagement auch mit Rat und Tat einbringen. Da vollzieht sich etwas, worauf wir einige Jahre warten mussten.

Fazit

Wer ein Gespür für spannende Investitionsvorhaben mitbringt, einen attraktiven Standort für sein Unternehmen sucht oder sich als Investor bei einem interessanten Unternehmen enga-

gieren möchte, wird hier garantiert fündig. Machen Sie sich am besten selbst ein Bild. Es gibt viele gute Gründe, Mecklenburg-Vorpommern anzusteuern, her- oder wieder zurückzukommen. Etliche sind gekommen, um zu bleiben!

Uwe Bräuer

ist Geschäftsführer der Genius Venture Capital GmbH. Der Frühphaseninvestor wurde 1998 mit dem Ziel gegründet, kleine und mittlere, technologieorientierte Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern bei der Beschaffung sowie Bereitstellung von Eigenkapital zu unterstützen.



ANZEIGE

Jetzt testen!

Venture Capital für Ihr Handgepäck



Entdecken Sie das VentureCapital Magazin für Ihr iPad

- Alle Ausgaben auch offline lesen
- Multi-Media-Inhalte genießen
- Stets die neueste Ausgabe erhalten
- Als Einzelheft oder im kostengünstigen Abo



EN3 GmbH macht aus Wärme Strom

Von der Vision zum Marktpionier

Mit ihrer Expander-Technologie hat die EN3 GmbH in Rostock ein bahnbrechendes System zur umweltschonenden und wirtschaftlich effizienten Verstromung von Abwärme entwickelt. Auf dem Weg zur Marktreife half Risikokapital des aus Landesmitteln gespeisten Technologiefonds MV.

Mehr als die Hälfte der bei industriellen Prozessen oder in Fahrzeugen eingesetzten Energie entweicht auch heute noch als Ab- und Restwärme in die Umwelt. Nun haben Rostocker Entwickler um Norbert Günther einen Expander in Form einer Rotationskolbenmaschine entwickelt, mit der aus dieser Rest- und Abwärme Strom im kleinen Leistungsbereich unter 50 KW erzeugt werden kann. Damit lässt sich nicht nur die Energieeffizienz von Anlagen und Prozessen verbessern, sondern auch verbundene CO₂-Emissionen werden deutlich verringert. Der patentierte Expander bildet das Herzstück des neuen Abwärmeverstromungssystems von EN3. In einem geschlossenen thermodynamischen Kreisprozess wird zunächst mithilfe der Abwärme Wasser unter hohem Druck verdampft und anschließend in dem Expander entspannt. Die dabei entstehende mechanische Energie wird über einen Generator in elektrische Energie umgewandelt. „Bis heute gab es keine Lösung, um Rest- und Abwärme im kleinen Leistungsbereich technisch und wirtschaftlich zu nutzen. Hier konnte unsere Rotationskolbenmaschine einen Durchbruch erzielen“, erläutert Günther.

Risikokapital ebnet Weg zum Markteintritt

Gemeinsam mit zwei Kapitalgebern, den Business Angels Dr. Christian Schultz und Andreas Richter, gründete Günther im April 2009 EN3 und baute noch im gleichen Jahr einen ersten Prototyp des Expanders. Nach erfolgreichen Tests auf dem Prüfstand der Universität Rostock suchten die Gründer weitere Kapitalgeber. Die richtigen Ansprechpartner fanden sie bei Genius Venture Capital, die für das Management des vom Land Mecklenburg-Vorpommern initiierten Technologiefonds MV verantwortlich zeichnet. Deren Geschäftsführer Uwe Bräuer zeigte sich nicht nur von der Technologie überzeugt: „Wir trafen auf ein hochmotiviertes und industrieerfahrenes Team mit einer Geschäftsidee, die über ein großes wirtschaftliches Potenzial verfügt.“ Gemeinsam mit den Gründern und weiteren privaten Investoren investierte der Technologiefonds MV einen hohen sechsstelligen Betrag in das Unternehmen. Mit diesen Mitteln konnte EN3 den Expander weiterentwickeln und



Foto: EN3

Die Expander von EN3 verwandeln Abwärme in Strom.

mit dem Aufbau eines eigenen Abwärmeverstromungssystems beginnen. Aktuell plant das Unternehmen den Bau einer Pilotanlage in Verbindung mit einem Blockheizkraftwerk (BHKW). „Durch die Nutzung der Abwärme des BHKW in unserem Abwärmesystem werden wir eine deutliche Effizienzsteigerung und für den Kunden eine bessere Wirtschaftlichkeit erreichen“, sagt Otto Reinke, der zusammen mit Günther und Dr. Schultz die Geschäfte leitet.

Ausblick

An Potenzial für weitere Anwendungen mangelt es nicht. Abwärme fällt z.B. auch bei Verbrennungsmotoren in Fahrzeugen oder in industriellen Produktionsprozessen an. „Unser Fokus liegt im stationären Bereich bei der Verstromung von Rest- und Abwärme von Motoren in Biogasanlagen und in der dezentralen Energieversorgung. Je nach verfügbaren Mitteln und Interessenlage potenzieller Industriepartner können weitere Geschäftsfelder erschlossen werden“, sagt Reinke. Aktuell stellt die EN3 eine neue Finanzierungsrunde zusammen, an der sich bisher wieder der Technologiefonds MV, die Gründer, Alt- sowie mehrere Neuinvestoren beteiligt haben.

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de

G-Mate AG: Kapital für echte Produktinnovation

Mehr spritzen, weniger reinigen

Lackieren lässt sich mit Kochen vergleichen. Man kann sich kreativ ausleben, nur auf das Säubern am Ende möchte man gerne verzichten. Gerade die Reinigung von Spritzpistolen ist langwierig, wenig Spaß und, durch die Verwendung von Aceton, obendrein noch umweltschädlich. Wer sein Gerät nicht gleich nach der ersten Nutzung auf den Müll werfen will, kommt trotzdem nicht darum herum. Dass das auch anders geht, zeigen die Produkte der G-Mate AG. Nach den ersten Erfolgen am deutschen Markt verhandelt das Unternehmen jetzt mit Systempartnern in Europa und den USA.



Foto: G-Mate

Die Produkte von G-Mate überzeugten Investoren, das Unternehmen sammelte 1 Mio. EUR Kapital ein.

Als ausgebildeter Lackiermeister war ich mit den Geräten, die es damals auf dem Markt gab, unzufrieden“, erinnert sich Björn Buchholz. 2004 gründete der Diplomkaufmann gemeinsam mit Michael Pfingstgräf G-Mate, ein Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und Produktion von Spritzgeräten spezialisiert hat. Das Ziel: qualitativ hochwertige Produkte, die sich leicht bedienen und reinigen lassen. Als 2005 das erste Produkt auf dem Markt kam, standen die Jungunternehmer schnell vor der Herausforderung, potenzielle Käufer auf sich aufmerksam zu machen. „Unsere Produkte waren gut, aber es fehlten die finanziellen Ressourcen, um sie zu vermarkten“, so Buchholz. So entstand die Idee, sich auf die Entwicklung von Consumer-Produkten zu konzentrieren und diese als White Label über den Großhandel zu vertreiben. Der Vertrieb über Großhandelskunden ist bis heute der Hauptabsatzmarkt des Unternehmens, das sich in erster Linie als Innovations-Holding sieht. In den folgenden Jahren erweiterte G-Mate die Produktpalette um Lackierzubehör und Airbrush-



Björn Buchholz
G-Mate AG

Systeme. Dass die Kooperation mit Handelskunden funktioniert, zeigt ein Beispiel aus dem Jahr 2011: Damals erhielt das Modellbauunternehmen Revell den Toy Award der Nürnberger Spielwarenmesse für ein kindgerechtes Airbrush-Set. Entwickelt hatte das Produkt G-Mate.

Solider Wachstumskurs

„G-Mate überzeugt durch innovative Produkte und eine gute Bonität“, glaubt auch Franco Mathias, Geschäftsführer der Handwerk Capital Management (HCM). Seit Buchholz und Pfingstgräf 2013 im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung auf ihn zukamen, ist die HCM sowie weitere Investoren zusammen mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein und der Haspa Sparkasse am Lübecker Unternehmen beteiligt. Insgesamt konnte G-Mate fast 1 Mio. EUR von Venture Capitalisten und Finanzinstituten sowie weiteren Finanzierungspartnern einsammeln.

Ausblick

Das Kapital ermöglichte 2013 unter anderem die Fertigstellung einer komplett reinigungsfreien Lackierpistole, mit der das mittelständische Unternehmen weiter im Consumer-Markt Fuß fassen will. Was die Entwicklung von G-Mate angeht, ist Buchholz zuversichtlich: Kunden, die während der Wirtschaftskrise nicht bereit waren zu investieren, würden sich jetzt wieder vermehrt für die Produkte der Lübecker interessieren. „Im Bereich Airbrush-Sets sind wir schon heute deutscher Marktführer.“ Aktuell konzentriert sich das Unternehmen auf Verhandlungen mit europäischen und amerikanischen Partnern, darunter der Farbhersteller Alpina. Läuft der Vertrieb der neuen Lackierpistole wie geplant, können sich die Gründer weitere Finanzierungsrunden vorstellen. ■

Kathrin Dinkel
redaktion@vc-magazin.de

Regulierungsbestimmungen und Programme im Überblick

Wer fördert wo wen?

Der Markt für Wachstumsfinanzierungen hat 2013 durch Politik und Gesetzgebung viel Aufmerksamkeit erfahren. Mit der Verordnung für Europäische Risikokapitalfonds (VO 345/2013) ist europaweit ein eigener Regulierungsrahmen für Venture Capital-Fonds und mit dem Investitionszuschuss Wagniskapital ein neues Förderinstrument geschaffen worden. Die wichtigsten Bestimmungen im Überblick.

Seit dem 22. Juli 2013 gilt die Europäische Verordnung für Europäische Risikokapitalfonds (§ 337 KAGB). Mit der Verordnung steht Verwalten eines qualifizierten Risikokapitalfonds ein eigener Regulierungsrahmen zur Verfügung, der dazu beitragen soll, Start-ups leichteren Zugang zu Kapital zu gewähren. Wenn die festgesetzten Anforderungen erfüllt sind, können sich Investoren Kapital unter der Bezeichnung „Europäischer Risikokapitalfonds“ in der gesamten EU beschaffen. Sie müssen nach entsprechender Registrierung, z.B. bei der BaFin, nicht mehr die in den einzelnen Mitgliedstaaten unterschiedlichen Anforderungen erfüllen. Darüber hinaus stellt die Verordnung einen „Europäischen Vertriebspass“ bereit, der in der gesamten EU den Weg zu den zulässigen Anlegern öffnet.

Die EuVECA-Verordnung für Risikokapitalfonds im Überblick:

Kriterien	Vorteile der EuVECA-Verordnung
<ul style="list-style-type: none"> Anlegerkreis begrenzt <ul style="list-style-type: none"> semiprofessionelle Anleger (mindestens 100.000 EUR; Kenntnis der Risiken) professionelle Anleger Mindestens 70% der Investitionen in qualifizierte Portfoliounternehmen <ul style="list-style-type: none"> nicht an einem geregelten Markt gehandelte Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten mit einem Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR oder einer Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Mio. EUR 	<ul style="list-style-type: none"> Europäischer Vertriebspass Reduzierte und europaweit einheitliche Regulierung
	<ul style="list-style-type: none"> Keine Verwahrstelle erforderlich

Quelle: Lutz Abel

Die Verordnung für europäische Risikokapitalfonds ist erst wenige Monate in Kraft. Deshalb lässt sich derzeit noch nicht abschätzen, wie der Markt die Verordnung annimmt. Aufgrund der im Vergleich zur AIFM-Regulierung niedrigeren aufsichtsrechtlichen Vorgaben erscheint es wahrscheinlich, dass sich Venture Capital-Fonds, die sich an semiprofessionelle und professionelle Anleger wenden, nach der EuVECA-Verordnung registrieren.

Investitionszuschuss Wagniskapital

Zur Förderung der Wachstumsfinanzierung hat die Bundesregierung im Mai 2013 den Investitionszuschuss Wagniskapital (IVZ) beschlossen. Bis zum Jahre 2016 stellt die Bundesregierung insgesamt 150 Mio. EUR zur Verfügung, um wachstumsfinanzierte Unternehmen in Deutschland zu fördern. Der Zuschuss kann bei Wachstumsfinanzierung von Investoren als weitere Kapitalstütze in Höhe von 20% des eingesetzten Kapitals beantragt werden. Die Voraussetzungen für den Investitionszuschuss sind in einer entsprechenden Richtlinie des Bundeswirtschaftsministeriums niedergelegt. Einzelheiten finden sich u.a. auf der Internetseite des Bundeswirtschaftsministeriums. Der Investitionszuschuss ist nach Informationen des Business Angels Netzwerks Deutschlands bisher schon vielfach angenommen worden.

Start-up-Förderinstrumente in Norddeutschland

Neben den bundesweiten Fördermöglichkeiten gibt es regionale Förderprogramme, die im Sinne einer Standortförderung jungen Unternehmen zur Verfügung stehen. Da die Organisation des notwendigen Startkapitals für die meisten Gründer viel mehr Zeit in Anspruch nimmt als eingeplant, ist es wichtig, sich frühzeitig um die passenden Fördermöglichkeiten zu kümmern. In Norddeutschland gibt es eine Vielfalt interessanter Programme, von denen hier nur einige genannt werden sollen:

- Hamburg** hat seit dem 1. August 2013 viele seiner vorher in unterschiedlichen Einheiten durchgeführten Fördertätigkeiten in der Hamburgischen Investitions- und Förderbank konzentriert. Konkret stehen für Gründer drei Programme zur Verfügung: Innovationsförderung, Innovationsstarter Fonds und InnoRampUp. Die Förderung bzw. Beteiligung kann bis zu 500.000 EUR, in Ausnahmefällen bis zu 1 Mio. EUR betragen. Daneben bietet die Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg seit vielen Jahren umfangreiche Hilfestellung zur Erlangung von Bankkrediten und stellt auch Eigenkapital zur Verfügung.
- Schleswig-Holstein** stellt Mittel über die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft und die Investitionsbank zur



Verfügung, die beispielsweise über den aus EU-Mitteln finanzierten EFRE-Seed- und Start-up-Fonds Schleswig-Holstein und den EFRE-Risikokapital-Fonds Schleswig-Holstein II Start-ups und Wachstumsunternehmen fördern.

- **Niedersachsen** macht sich seine vielfältige Hochschullandschaft zunutze und fördert mit dem Programm „GründerCampus“ Ausgründungen aus Hochschulen mit kleineren Beträgen von bis zu 18.000 EUR. Das Programm will bewusst in die Breite gehen und fördert deshalb nur die ersten Schritte bis zur weiteren Finanzierung.
- Für **Mecklenburg-Vorpommern** soll das Landesmentorenprogramm des Wirtschaftsministeriums hervorgehoben werden, welches Gründer mit erfahrenen Managern und Unternehmern als Mentoren zusammenbringt.

Fazit

Für die Gründer ist es bei der Wahl des passenden Programms entscheidend, wo sie sich (dauerhaft) ansiedeln möchten. Denn ein Wechsel des Bundeslandes ist während

der Laufzeit der Fördervereinbarung nicht ohne eine Rückzahlung der gewährten Mittel möglich.

Dr. Lorenz Jellinghaus

ist Rechtsanwalt bei der Lutz Abel Rechtsanwalts GmbH in Hamburg. Er ist spezialisiert auf Venture Capital und berät Mandanten im Handels- und Gesellschaftsrecht.



Dr. Nicholas Ziegert

LL.M. (NYU) leitet das Relationship Management Junge Unternehmer und Venture Capital-Fonds für die Warburg Bank in Hamburg, für die er seit 2004 tätig ist.



ANZEIGE

DITTMAR
MICHELSEN
MOSCH

DMM

**Wir entwickeln effiziente rechtliche Lösungen
für Ihre wirtschaftlichen Ziele.**

Dittmar Michelsen Mosch ist eine auf das Gesellschafts- und Vertragsrecht **spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei**. Wir beraten Unternehmer und Unternehmen insbesondere bei M&A-Transaktionen, bei Finanzierungsrunden und bei alternativen Möglichkeiten der **Unternehmensfinanzierung**.

Wir verstehen uns selbst als freiberuflich tätige Unternehmer. Unser Ziel ist es, Ihnen **qualitativ hochwertige** rechtliche Lösungen anzubieten, die sich zugleich durch **Kosteneffizienz** auszeichnen. Ihre Betreuung durch denselben Ansprechpartner und schnelle Reaktionszeiten sind uns besondere Anliegen.



Dittmar Michelsen Mosch LLP

Rechtsanwälte | Ballindamm 35 | D-20095 Hamburg
I: www.dmm-recht.de | E: kontakt@dmm-recht.de
T: +49 40 69 63 51 930 | F: +49 40 69 63 51 939

Die drei Gründungspartner der Sozietät waren zuvor bei den renommierten Kanzleien **Rittstieg Rechtsanwälte** und **Gleiss Lutz** im Gesellschafts- und Vertragsrecht tätig.

Wir würden uns freuen, Sie **persönlich kennenzulernen**. Bei Interesse sind wir jederzeit telefonisch (69 63 51 930) oder per E-Mail (kontakt@dmm-recht.de) erreichbar.



Dr. Raoul Dittmar
LL.B. (London)



Dr. Konstantin Michelsen
LL.M.



Dr. Jan Christoph Mosch
M.B.A.

Finanzierung von jungen Unternehmen

Auf verschiedenen Wegen zum Kapital

In Norddeutschland hat sich in den letzten Jahren eine lebhafte Start-up-Szene entwickelt. Für junge Unternehmen ist die Finanzierung der Gründung und des anschließenden Wachstums häufig schwierig. Banken gewähren u.a. aufgrund fehlender Sicherheiten meist keine Darlehen. Regelmäßig suchen die Unternehmen daher nach Privatinvestoren. Als Gegenstück für das erhebliche Risiko des Investments verlangen diese eine Beteiligung an den Gewinnen und der Wertsteigerung des Unternehmens.



Die klassische Beteiligungsform eines Investors ist daher der Erwerb einer echten Gesellschafterstellung im Rahmen einer – bei einer GmbH notariell zu beurkundenden – Kapitalerhöhung. Das Unternehmen wirbt Eigenkapital von dem Investor ein, der im Gegenzug Gesellschafter mit allen Rechten und Pflichten wird. Der Umfang der Rechte des Investors wird in dem Gesellschaftsvertrag festgelegt – gegebenenfalls ergänzt um eine Gesellschaftervereinbarung. Als Gesellschafter ist der Investor an sämtlichen Gesellschafterversammlungen und -beschlüssen zu beteiligen, was mit Störpotenzial verbunden sein kann.

Unterschiedliche Beteiligungsformen

Da es aus Sicht des Unternehmens bzw. der Gründer wünschenswert ist, den (echten) Gesellschafterkreis möglichst klein zu halten, sollten immer auch alternative, formfreie Gestaltungen geprüft werden. So kann das Ziel des Investors, an den Gewinnen und der Wertsteigerung des Unternehmens zu partizipieren, auch anderweitig erreicht werden. Dabei sollten jedoch die steuerlichen Folgen im Einzelfall durch einen Steuerberater geprüft werden.

- Der Investor kann sich als **stiller Gesellschafter** am Unternehmen beteiligen. Hierzu schließt der Investor einen Vertrag mit der Gesellschaft. Der Investor verpflichtet sich, eine Einlage in die Gesellschaft zu leisten, und erhält im Gegenzug in der Regel eine wirtschaftliche Beteiligung an den Gewinnen und dem Vermögen der Gesellschaft – einschließlich stiller Reserven und Firmenwert – sowie einem etwaigen Exit-Erlös und gewisse Mitsprache- und Kontrollrechte. Die Parteien sind dabei weitgehend frei,

wie sie die stille Gesellschaft ausgestalten, insbesondere also, welche Rechte dem Investor zustehen sollen.

- Auch der Abschluss eines – der stillen Gesellschaft sehr ähnlichen – **partiarischen Darlehens** kommt in Betracht. Dieses ist dadurch gekennzeichnet, dass der Investor der Gesellschaft ein Darlehen mit einer sehr niedrigen jährlichen Mindestverzinsung gewährt. Im Gegenzug wird der Investor zusätzlich am Gewinn der Gesellschaft und gegebenenfalls bei einem Exit beteiligt. In dem Vertrag werden Mitwirkungs- und Kontrollrechte des Investors weitgehend ausgeschlossen.
- Ebenfalls denkbar ist der Erwerb einer **Unterbeteiligung**. Der Investor schließt dabei im Unterschied zur stillen Gesellschaft keinen Vertrag mit der Gesellschaft, sondern mit einem Gesellschafter (Gründer), der ihn an den Erträgen aus seiner Gesellschafterstellung beteiligt. Da hierdurch die Mittel des Investors nicht automatisch dem Unternehmen zufließen, muss sichergestellt werden, dass der entsprechende Gesellschafter das von dem Investor erhaltene Geld an das Unternehmen weiterleitet.

Finanzierung durch die Crowd

Kann das Unternehmen durch direkte Ansprache keinen Investor gewinnen, kommt auch das in Deutschland noch recht junge Crowdfunding in Betracht. Diese Beteiligungsform ermöglicht einer großen Anzahl von Investoren, sich jeweils mit kleinen Beträgen an einem Unternehmen zu beteiligen, und ist daher aus Sicht der Gründer und des Unternehmens nicht optimal. Die Vermittlung der Investoren

Foto: Panthermedia/Olivier Le Moal



erfolgt über eine der zahlreichen Inter-
netplattformen. Die rechtliche Aus-
gestaltung der Beteiligung an der Gesell-
schaft ist unterschiedlich. Die meisten
Plattformen bieten eine Beteiligung
über eine stille Gesellschaft, z.B.
Innovestment oder United Equity, oder
ein partiarisches Darlehen, z.B. Seed-
match oder Companisto, an. Unabhän-
gig von der Art der Beteiligungsform
haben die Investoren keine Mitwir-
kungs- und Kontrollrechte. Für die Ver-
mittlung der Investoren zahlt das Un-
ternehmen eine von dem eingewor-
benen Kapital abhängige Vergütung an
die Plattform.

Geld vom Staat

Schließlich kommt auch die Inan-
spruchnahme öffentlicher Fördermit-

tel in Betracht. Bund und Länder bie-
ten eine Vielzahl unterschiedlicher
Förderprogramme an. Für viele Inves-
toren ist etwa der erst kürzlich einge-
führte Investitionszuschuss Wagniska-
pital interessant, wonach unter be-
stimmten Voraussetzungen 20% der
von dem Investor an einer Gesellschaft
erworbenen Anteile mit maximal
200.000 EUR bezuschusst werden.

Fazit

Insgesamt bieten sich Jungunterneh-
men viele Finanzierungsmöglichkeiten,
die im Einzelfall genau geprüft werden
sollten. Denn je nach Ausgestaltung der
Beteiligung kommen sowohl auf das
Start-up als auch auf den Investor un-
terschiedliche Rechte, Pflichten und
Herausforderungen zu.

Dr. Raoul Dittmar

ist Partner der Rechtsanwaltskanzlei Dittmar Michelsen Mosch
LLP in Hamburg. Gemeinsam mit seinen Partnern Dr. Konstantin
Michelsen und Dr. Jan Christoph Mosch berät er Unternehmer
und Unternehmen im Gesellschaftsrecht. Ein Schwerpunkt ist die
Beratung von Start-ups und Investoren.



Hausbank- Prinzip



”

*Die Beziehungen zu
unseren Kunden, Partnern und
interessierten Investoren haben wir
über Jahre hinweg aufgebaut.*

*Durch langjährige,
erfolgreiche Beziehungen und
Integrität entsteht Vertrauen.
Vertrauen will verdient sein und
muss gepflegt werden.*

*Vertrauen braucht auch
persönliche Ansprechpartner,
die bleiben.*

BankM

Do's und Dont's für Gründer

Vorsorge ist besser als Nachsorge

Die deutsche Wirtschaft floriert, die Börse brummt, die Zahl der Start-ups steigt wieder. Berlin hat sich in den vergangenen Jahren zur deutschen Hauptstadt der Gründer gemausert. Hamburg folgt auf Platz zwei. Der deutsche Beteiligungsmarkt hat zuletzt etwas an Dynamik verloren. Laut der KfW ging das German Private Equity Barometer im zweiten Quartal 2013 leicht zurück. Verschlechtert habe sich auch die Stimmung der Frühphasenfinanzierer. Die Nachfrage nach Wagniskapital sei gesunken. Trotzdem wollen viele Gründer angesichts der seit der Finanzkrise deutlich gewachsenen Skepsis gegenüber Kreditinstituten Finanzierungen ohne Banken realisieren. Aber wie gelingt das am besten?

Wenn Venture Capital-Gesellschaften einem Jungunternehmer gegenüber sitzen, fragen sie viel, hinterfragen und analysieren – das Geschäftsmodell, den Gründer, seine Mitstreiter. Ist die Idee neu? Ist sie marktfähig? Hat der Gründer Durchhaltevermögen, Überzeugungskraft? Was motiviert ihn? Außerdem hat der Venture Capital-Geber immer ein Ziel vor Augen: den Exit. Er kann eine Geschäftsidee gut finden, entscheidend ist aber immer die Möglichkeit, wieder aus der Company auszuweichen – und das mit einem großen Hebel. Der Investor muss sehr gut überlegen, wem er Kapital gibt, denn nur jede zehnte Unternehmensgründung wird ein Erfolg. Von dieser Quote lebt der Wagnisfinanzierer.

Teamvorteile nutzen

Immer wieder machen Gründer bei der Suche nach Kapitalgebern gravierende Fehler. Erster Tipp: Treten Sie im Team auf! Wenn Sie schon zu zweit oder dritt sind, gehen Sie zusammen zu Ihrem möglicherweise künftigen Finanzier. Wenn man alleine dort sitzt, hat man „Hänger“ oder einem fällt das passende Argument gerade nicht ein. Im Team kann das ausgeglichen werden. Ein Team ist auch für den Venture Capitalisten wichtig, da einer allein nicht in allen Bereichen stark sein kann. Völlig unverständlich ist, wenn sich ein angehender Entrepreneur auf das Gespräch mit seinem potenziell wichtigsten Partner der nächsten Jahre mangelhaft vorbereitet. Es ist schon vorgekommen, dass ein Gründer sagt: „Die Zahlen habe ich gestern Abend noch schnell zusammengestellt.“ So ein Satz geht gar nicht! Ein weiteres No-Go sind Fehler in der Präsentation, die mit Zeitmangel begründet werden. Scheinbar banal klingt der Hinweis, dass auch das persönliche Auftreten und das Outfit dem Anlass entsprechend sein sollten. Eigentlich ist das im Geschäftsleben selbstverständlich – Karriere beginnt vor dem Kleiderschrank – aber eben nicht für jeden.

Den Investor kennen

Ein Gründer möchte den Investor, mit dem er sich trifft, von sich und seiner Geschäftsidee überzeugen. Dabei sollte er Professionalität zeigen. Jeder Wagniskapitalgeber erkennt eine sorgfältige Vorbereitung – eine schlampige aber eben auch. Mindestens genauso wichtig ist, dass der Unternehmensgründer für seine Idee „brennen“ muss und auf der anderen Seite auch Distanz aufzeigen kann. Übrigens: Zu einer guten Vorbereitung gehört es ebenfalls, sich über die Schwerpunkte und bisherige Investments der Venture Capital-Gesellschaft zu informieren. Es ist das Einmaleins eines Unternehmers, sich vor einem Termin über seinen Gesprächspartner zu erkundigen – im Internet, bei Freunden oder Kollegen. Bei der Präsentation einer Geschäftsidee sollte man jeden noch so kleinen Fehler vermeiden. Sorgfältigkeit und Umsicht sind Fähigkeiten einer Führungsperson, auf die Investoren sehr achten. Oft ist der vorgelegte Businessplan lückenhaft, Ableitungen fehlen. Das gilt es zu vermeiden. Keinen guten Eindruck macht es außerdem, wenn ein Gründer seine Präsentation nur abliest oder Nachfragen nicht beantworten kann und nicht offen über Einwände diskutiert. Lang ausufernde und detailverliebte Präsentationen ohne Zusammenfassung weisen auf eine Selbstverliebtheit hin, die ebenfalls nicht förderlich ist, um einen Investor für sich zu begeistern. Tipp: Zügig auf den Kern kommen! Den USP herausarbeiten! Where is the beef?

Überzogene Vorstellungen schrecken Investoren ab

Bei Diskussionen mit potenziellen Geldgebern fällt es immer wieder auf, dass Gründer so sehr von ihrer Idee überzeugt sind, dass sie auf kritische Fragen und Einwände mit Unverständnis oder sogar Aggressivität reagieren. Statt sachlich darauf zu reagieren, „bügeln“ sie solche Einwürfe runter, fühlen sich angegriffen, sind verletzt. Solche Gründer vermitteln dem Finanzier den Eindruck, nicht kritik- und lernfähig zu



Foto: Panthermedia/Galina Peshkova

sein. Dazu passt: Viele Gründer bewerten ihre Idee über. Sie glauben, ihr geplantes Produkt oder ihre Dienstleistung verkaufe sich von allein. Eine Folge: Diese Gründer haben völlig überzogene Vorstellungen von der Bewertung ihrer noch kleinen „Pflanze“, halten sie möglicherweise schon für millionenschwer, obwohl ihr Konzept sich überhaupt noch nicht als tragbar erwiesen hat. Andere Newcomer sind so von sich überzeugt, dass sie glauben, alles allein zu können und keine Berater oder erfahrenen Unternehmer hinzuziehen zu müssen. Ja, sogar eine exakte Markt- und Wettbewerberanalyse haben einige kapitalsuchende Gründer nicht vorlegen können. Wieder andere Starter sind überzeugt, dass ihr Geschäftsmodell erfolgreich sein muss, weil die Idee aus den USA kommt und sie diese eins zu eins übernommen haben. Dass ein Copycat den kulturellen und volkswirtschaftlichen Besonderheiten des jeweiligen Landes angepasst werden muss, sehen sie nicht.

Keine einseitige Risikoverteilung

Wichtig ist jedem Kapitalgeber, dass der angehende Jungunternehmer bereit ist, sich voll einzubringen, mit Hirn und Herz an seiner Idee zu arbeiten und auf dem Weg zu einer erfolgreichen Unternehmung auch längere Schwächeperioden zu bewältigen. Negativ wird bewertet, wenn keine oder eine nur geringe Bereitschaft zum eigenen Risiko vorhanden ist. Wenn ein Gründer versucht, auf der sicheren Seite zu bleiben und dem Kapitalgeber so viel Risiko wie möglich aufzu-

bürden, wird sich dieser sehr genau überlegen, ob er sich engagiert. Eine gute Partnerschaft zwischen einem Gründer und einem Finanzier basiert auch auf einem Ausgleich der Risiken.

Fazit

Gründer sollten sich vor der Präsentation vor Investoren gründlich vorbereiten, sie sollten sich auf Nachfragen einstellen und überzeugt, aber nicht überheblich auftreten. Wichtig ist es zu zeigen, dass man selbst ins Risiko geht, aber auch, dass man „hungrig“ ist, Einsatz zeigen will. Mit Gleichgültigkeit oder Phlegma hat noch kein Gründer einen Geldgeber überzeugt. Ein Entrepreneur, der von einem Venture Capital-Geber Kapital haben möchte, muss Motivation, Mut und Erfolgswillen zeigen. Der Weg nach oben ist schließlich oft lang und steinig.

Gerd Nicklisch

ist Geschäftsführer bei Impala Consulting, die an Unternehmen wie CompriseTec und newscope beteiligt ist. Zuvor war er Vorstandschef verschiedener IT-Unternehmen, die er erfolgreich an die Börse gebracht hat. Auch als Aufsichtsrat und Investor hat Nicklisch IPOs realisiert.



Glamourrent: HTGF und Angels unterstützen Share Economy-Portal

Designerkleider leihen statt kaufen

„In den USA läuft diese Geschäftsidee bereits seit 2009 mit großem Erfolg!“ Die Augen von Anna Mangold leuchten, wenn sie von ihrem Geschäftsmodell erzählt. Sie und ihre Geschäftspartnerin Claudia von Boeselager wollen Designerkleider für besondere Anlässe über ein Internetportal verleihen. Die beiden jungen Frauen haben Ende 2012 die Idee zu Glamourrent zum ersten Mal aufgeschrieben. Neun Monate später haben die modeaffinen Gründerinnen ihre erste Finanzierungsrunde gestemmt: Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) investiert 500.000 EUR und zwei Business Angels geben noch einmal eine ähnlich hohe Summe. Einer von ihnen ist Dr. Alexander Ey, Gründer von BillSafe, einer Gesellschaft zur Abwicklung von Rechnungsauf-Zahlungen.

Die beiden Frauen sind mutig – und haben viel aufgegeben: Claudia von Boeselager hatte eine lukrative Stelle als Investmentbankerin, Anna Mangold hängt nach sieben Jahren als Unternehmensberaterin ihren gut bezahlten Job an den Nagel. „Wir wollten uns einen lang gehegten Traum erfüllen“, sagt sie. Mangold liebäugelte bereits mit dem Unternehmertum nach ihrem BWL-Studium mit Master-Titel an der Wirtschaftshochschule ESCP in Paris, Oxford und Berlin. „Mein Mentor hat mir damals einen guten Ratschlag gegeben“, erinnert sich die Norddeutsche. „Lerne zuerst, strukturiert zu arbeiten“, riet ihr Dr. Gottfried Neuhaus, der Gründer der Hamburger Beteiligungsgesellschaft Neuhaus Partners. Anna Mangold folgte seinem Hinweis. Auch Claudia von Boeselager, gebürtige New Yorkerin, ist ohne Fallschirm in die Selbstständigkeit gesprungen, auch sie hatte nach ihrem Masterabschluss eine rasante Karriere hingelegt und gutes Geld in der Bankenwelt verdient.

Hochzeit bringt Geschäftsidee

Als die beiden Frauen zu einer Hochzeit eingeladen wurden und nicht wussten, was sie anziehen sollten, kam ihnen die Geschäftsidee, edle Roben zu verleihen – und das zu erschwinglichen Preisen. Gedacht, getan. Die beiden Frauen entwickelten einen Businessplan: Mode wird bereits zu einem Großteil im Netz gekauft. Immer mehr Frauen wünschen

sich Luxus- und Designerware. Mit dem Trend der Share Economy, also der Bereitschaft, Dinge zu leihen, die man nicht täglich braucht, sei der deutsche Markt reif für Glamourrent. Die beiden Frauen sprachen mit Freunden und Business Angels über ihre Idee. Diese rieten ihnen, Kontakt zum High-Tech Gründerfonds in Bonn aufzunehmen. Das Netzwerk des HTGF ist für viele Start-ups mindestens ebenso viel wert wie sein finanzielles Engagement. Anna



Die Gründerinnen Anna Mangold (li.) und Claudia von Boeselager wollen bereits zu Weihnachten und Silvester erste Kleider online verleihen.

Mangold: „Wir bekommen nicht nur Unterstützung bei Managementfragen, sondern knüpfen auch wichtige Kontakte in die E-Commerce-Branche und zu weiteren Investoren.“ Noch ein Vorteil: Mit der Seed-Finanzierung ist das Engagement des HTGF nicht beendet. Bis zu 2 Mio. EUR können investiert werden. Marvin Andrä, Investmentmanager vom HTGF, war sofort Feuer und Flamme für Glamourrent. Er sagt, warum: „Die Idee, Abendkleider online zu verleihen, fällt in eine Zeit, in der sich das Konsumentenverhalten durch den E-Commerce nachhaltig verändert.“

Finanzierung aus eigener Tasche

Die beiden Freundinnen nahmen rund 100.000 EUR von ihren Sparkonten und legten los: Zunächst betrieben die angehenden Unternehmerinnen Marktforschung in Deutschland und anderen Ländern Europas. Für den Start kauften sie 50 Abendkleider und knüpften Kontakte zu Modedesignern. Ihre Webseite musste programmiert werden. Und sie fanden einen wichtigen Partner für die professionelle Reinigung ihrer Designerstücke. Das war Anfang 2013.

Ausblick

Offline läuft ihr Luxus-Verleih bereits seit sechs Monaten. Für rund 15% des Neupreises werden Kleidungsstücke verliehen. Im Angebot sind 50 Kleider mit Accessoires. Bis zum Ende dieses Jahres soll es ein Vielfaches sein. Jetzt, ein halbes Jahr nach der Firmengründung, können die Jungunternehmerinnen richtig durchstarten. Die Finanzierungsrunde, die Mitte September unter Dach und Fach gebracht wurde, gibt ihnen neuen Spielraum. Sie können mit Marketing und Werbekampagnen starten und Mitarbeiter einstellen. Auch die Technik muss verfeinert werden, wenn das Portal in den nächsten Wochen online gehen soll. Mangold: „Es wäre toll, wenn viele Frauen schon für die Weihnachtsfeier und zu Silvester die ersten tollen Cocktail- und Partykleider bei Glamourrent online leihen könnten.“

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de



IMPALA Consulting fokussiert die Beratungsleistungen auf IT- und Media-Unternehmen sowie innovative Gesellschaften.

Folgende Leistungsfelder werden angeboten:

- Start-up-Beratung vom Businessplan bis zur Finanzierung und Coaching
- Strategie- und Turnaround-Beratung
- Corporate Finance (Mergers & Acquisitions, Nachfolgeregelung, Wachstumsfinanzierung)

IMPALA beteiligt sich ebenfalls an junge Unternehmen und unterstützt aktiv die weitere Entwicklung.

Seit Jahren begleitet IMPALA junge Unternehmen wie z.B. CompriseTec (Faserverbundstoff Experten) oder IT-Bera-

tungsunternehmen wie z.B. newscope (Mobile App-Entwicklung und Web-Anwendungen), Opalis (IT Consulting/Projektmanagement).

Als kritischer Gesprächspartner hinterfragen wir die Business-Idee, erarbeiten gemeinsam die Wertschöpfungskette und unterstützen beim Ausarbeiten und Verfeinern des Businessplanes. Wir beraten bei der Aufbereitung der Unterlagen für Investoren, VC-Unternehmen, Banken und Förderungsinstitutionen.

Durch Bündeln der verschiedenen Managementkompetenzen in unterschiedlichen Marktdisziplinen entsteht eine umfassende Kompetenz, die Grundlage unserer erfolgreichen Unternehmensentwicklung ist.



Die GENIUS Venture Capital GmbH ist bereits in frühen Unternehmensphasen Partner und Investor innovativer, wachstumsorientierter Technologieunternehmen. Diesem strategischen Grundgedanken folgend versteht GENIUS unter einer erfolgreichen Finanzierung mehr als die Bereitstellung von Kapital. Das finanzielle Engagement steht in Verbindung mit qualifizierter Managementunterstützung. Dies ist eine wichtige Voraussetzung für die Entwicklung der Unternehmen und stellt gleichzeitig den Mehrwert der Arbeit der GENIUS dar – sie investiert mit dem lokalen Fokus Mecklenburg-Vorpommern und verknüpft dies mit eigenem Management-Know-how und ihrem überregionalen Netzwerk.

Das Wirtschaftsministerium Mecklenburg-Vorpommern unterstützt GENIUS im Rahmen des Projektes „Gründungshilfe für technologieorientierte Unternehmen“. Seit Anfang 2010 managt GENIUS im Auftrag des Landes den Technologiefonds MV.

GENIUS ist Mitglied im BVK und akkreditierter Coach beim High-Tech Gründerfonds.

www.genius-vc.de

www.technologiefonds-mv.de



hannoverimpuls wurde 2003 als Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft gegründet und ist ein je 50%iges Tochterunternehmen von Region und Landeshauptstadt Hannover. Mithilfe von hannoverimpuls werden die strategischen Entscheidungen für die eng zusammenhängenden Themen der Wirtschaftsförderung, des Standort- und Tourismusmarketing sowie der Online-Präsenz Hannovers aus einer Hand vorbereitet und Synergien optimal genutzt. In der operativen Wirtschaftsförderung liegt der Fokus der Ar-

beit auf den Branchen Automotive, Energiewirtschaft, IuK, Gesundheitswirtschaft, Kreativwirtschaft und Produktionstechnik. Unabhängig von den sechs Fokusbranchen engagiert sich hannoverimpuls stark bei der Gründungsberatung und -förderung, der finanziellen Förderung über EU-Programme und zwei regionalen Beteiligungsfonds (hannover innovation fonds und Hannover Beteiligungsfonds) sowie Initiativen zur Technologieförderung und Kooperationsprojekten.

Antrieb Anschub Impulse

Als verlässlicher Finanzierungspartner
für den Mittelstand in Schleswig-Holstein
bringen wir Ihre Idee auf den Weg. Wir
bieten Existenzgründern und Unternehmen
wirtschaftliches Eigenkapital und
machen sie stark.

Mehr Infos unter
www.mbg-sh.de



MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Schleswig-Holstein mbH
Im „Haus der Wirtschaft“ – Finanzforum
Lorentzendamm 21 | 24103 Kiel
Telefon 0431 66701 3586