

Mehr Geld für Unternehmer

Venture Capital-Investoren werden wieder mutiger

Junge Unternehmer brauchen Kapital – Start-ups der Biotechnologie und Cleantech-Branche in großen Mengen, während für IT-Start-ups schon vergleichsweise kleine Beträge ausreichen können. In der jüngeren Vergangenheit verlief die Suche nach Kapital oftmals schwierig, denn Investoren hielten sich von der riskanten Frühphase lieber fern. Aktuelle Marktzahlen deuten darauf hin, dass sie ihre Scheu ablegen.

VC-Investoren haben wieder Appetit

Junge Hightech-Unternehmen haben gute Chancen auf eine Venture Capital-Finanzierung. Im zweiten Quartal 2008 investierten Deutschlands führende VC-Häuser 120 Mal in junge Unternehmen. Die Anzahl der abgeschlossenen Beteiligungen erreichte damit ihren höchsten Stand seit fünf Jahren. Investiert wurde dabei nicht nur in bestehende Portfoliounternehmen (Folgeinvestments), sondern es wurden auch neue Beteiligungen abgeschlossen. Dies geht aus dem jüngsten VC-Panel hervor, für das 35 führende deutsche Wagnisfinanzierer vierteljährlich über ihre Venture Capital-Investitionen berichten.

Während öffentliche Investoren wie der High-Tech Gründerfonds schon seit gut zwei Jahren maßgeblich zur

Frühphasenfinanzierung beitragen, sind in diesem Jahr auch verstärkt wieder privat geführte VC-Gesellschaften aktiv. Derzeit beträgt ihr Anteil an den Gesamtfinanzierungen rund zwei Drittel – Tendenz steigend. Besonders aktiv waren vor allem die Gesellschaften, die in den letzten Monaten selbst in der Lage waren, Investorengelder einzusammeln, und neue Fonds auflegen konnten wie zuletzt Earlybird. Das schleppende Fundraising deutscher VC-Fonds stellt(e) seit Platzen der New Economy-Blase einen gravierenden Engpass im deutschen Beteiligungsmarkt dar.

Trend zur Rudelbildung

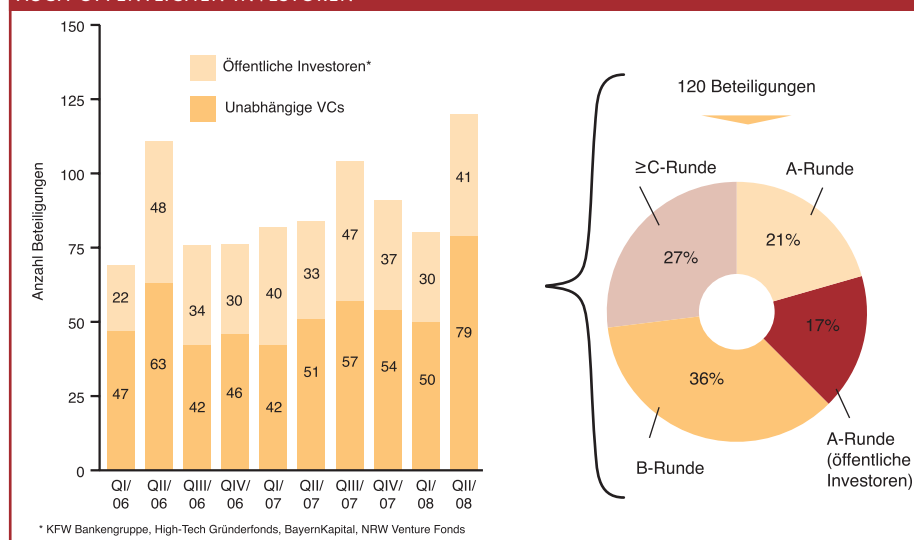
Deutlich wird das verstärkte Engagement privater Fonds auch anhand steigender Investitionsvolumina: Öffentliche Investoren investierten im Durchschnitt nur gut eine halbe Mio. Euro pro Unternehmen; private VC-Gesellschaften hingegen 2,5 Mio. Euro. Durchschnittlich flossen einem Unternehmen pro Finanzierungsrunde aber gut vier Mio. Euro zu. Der Abschluss großer Finanzierungsrunden wird in der Regel erst dadurch möglich, dass sich Syndikate von mehreren Investoren bilden, um gemeinsam in ein Unternehmen zu investieren. Im zweiten Quar-

tal waren immerhin 70% aller Investments syndiziert. Für den kapitalsuchenden Unternehmer bedeutet dies jedoch im Umkehrschluss, dass es nicht ausreicht, nur einen Investor zu überzeugen, sondern mindestens auch einen zweiten, um das Risiko auf mehrere Schultern zu verteilen.

Seedphase im Aufwind

Verbessert hat sich die Situation vor allem für neu gegründete Unternehmen. 77% der VC-Gesellschaften bekennen sich auch zu Investments in der ganz frühen Phase (Seedphase).

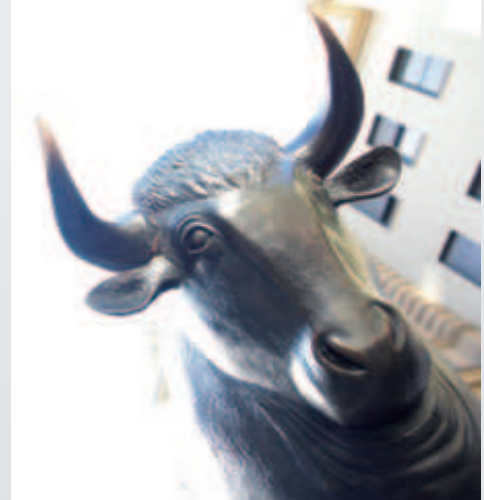
ENTWICKLUNG DEUTSCHER ANSTIEG DER BETEILIGUNGEN – SOWOHL BEI PRIVATEN ALS AUCH ÖFFENTLICHEN INVESTOREN



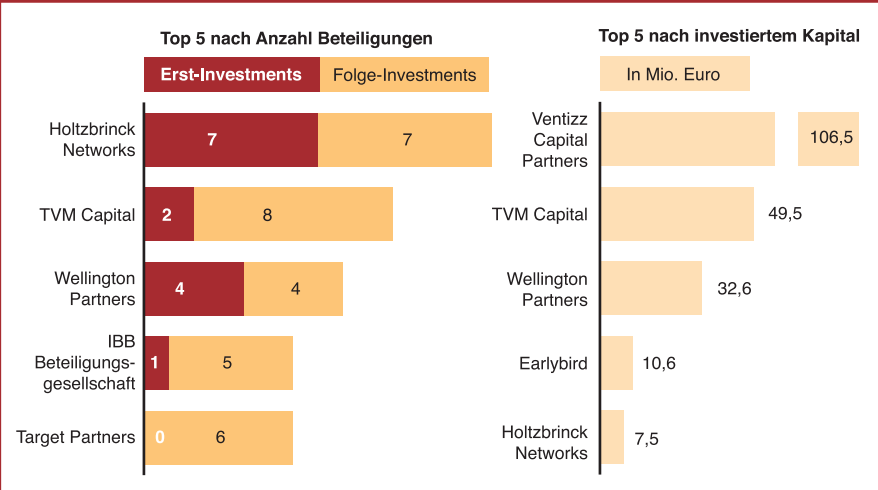
Quelle: VC Panel FHP Private Equity Consultant

Leidenschaft Mittelstand

- Pre-IPO
- IPOs
- Börsenzulassungen
- Aktienplatzierungen
- Kapitalmarktberatung
- Designated Sponsoring
- Internationale Roadshows
- Research



DIE AKTIVSTEN UNABHÄNGIGEN BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN (H1-2008)



Quelle: VC Panel FHP Private Equity Consultants

Deutlich wurde dies schon im zweiten Quartal 2008: Gut ein Drittel der finanzierten Unternehmen erhielt im Zuge von A-Runden-Finanzierungen zum ersten Mal Venture Capital. Auf Sicht der letzten zwölf Monate investierten 31% der Investoren in Unternehmen, die jünger als ein Jahr waren. Und sogar über die Hälfte der VC-Gesellschaften beteiligte sich an Unternehmen, die weniger als 100.000 Euro Umsatz erzielten.

Investoren haben hohe Erwartungen

Doch die Anforderungen der VC-Investoren sind hoch. Im Durchschnitt erhalten nur weniger als 3% der kapitalsuchenden Unternehmen eine Finanzierung. Aus Sicht von 56% der VC-Gesellschaften führt in den meisten Fällen eine mangelnde Qualifikation des Managements zu einer Ablehnung. Fast genauso oft wird ein nicht ausreichend großes Marktpotenzial

der Geschäftsidee genannt. Durchschnittlich erwarten die VC-Gesellschaften ein Marktpotenzial von mindestens 300 Mio. Euro. Aber ein großer Markt allein reicht nicht aus. Dieser muss auch in einem überschaubaren Zeitraum und mit einem limitierten Kapitalaufwand erschlossen werden können. 52% der VCs sprechen sich deshalb oft aufgrund der fehlenden „Skalierbarkeit“ des Geschäftsmodells gegen eine Beteiligungsanfrage aus. Nicht zuletzt sollte die Beteiligung auch für einen späteren Aufkäufer von Interesse sein, denn spätestens nach zehn Jahren endet die Laufzeit der meisten VC-Fonds. Und nur wenn es gelingt, den oftmals institutionellen Investoren dieser Fonds ihr eingesetztes Kapital mit einer Rendite von über 20% zurückzuzahlen, können die Managementteams Folgefonds auflegen und junge Unternehmen weiterhin mit Venture Capital ausstatten. ■

Zum Autor



Götz Hoyer (hoyer@fhpe.de) ist Geschäftsführer der Unternehmensberatung Fleischhauer, Hoyer und Partner (FHP) Private Equity Consultants. Gemeinsam mit den VDI-Nachrichten ist FHP seit 1999 Herausgeber des vierteljährlich erhobenen VC-Panels. In diesem werden die Aktivitäten von derzeit 35 deutschen VC-Gesellschaften in der Frühphasenfinanzierung analysiert. Die Panel-Teilnehmer repräsentieren über 70% des von heimischen VC-Gesellschaften investierten Kapitals.