

Der High-Tech Gründerfonds

Frisches Geld für Unternehmer

Von Götz A. Hoyer, Managing Partner, FHP Private Equity Consultants

Nahezu alle Venture Capital-Gesellschaften halten sich bei der Finanzierung von Firmen in frühen Phasen zurück. Zu lange Haltedauern und ein im Vergleich zum investierten Kapital übermäßiger Aufwand bei der Betreuung junger Unternehmen lassen die erwarteten Renditen von durchschnittlich 40 % pro Jahr (IRR) nur schwer erreichen. Eine breite Rückkehr der VC-Investoren in die eigentliche Gründungsfinanzierung ist daher auch auf lange Sicht nicht zu erwarten. Jetzt soll der High-Tech Gründerfonds, eine Initiative von Regierung und Industrie, Abhilfe schaffen.

Stillstand der Frühphasenfinanzierung

Wurden im Jahr 2004 lediglich 26 sogenannte Seed-Finanzierungen gezählt, bei de-nen neu gegründeten Unternehmen erstmals Venture Capital zufließt, so waren es im 1. Halbjahr dieses Jahres gerade einmal sechs Beteiligungen – weiterer Abwärtstrend auf schon sehr niedrigem Niveau. Die Frühphasenfinanzierung hat sich seit dem Platzen der dot.com-Blase im Jahr 2000 nicht mehr grundlegend erholen können.

High-Tech-Gründern blieb in den letzten Jahren meist nichts anderes übrig als sich aus den Quellen „Friends, Family & Fools“, oder aber aus staatlicher Förderung (z.B. tbg/KfW Frühphase) zu finanzieren. All diese Finanzierungsquellen reichten jedoch kaum aus, um Hochtechno-

logie zu vermarktbareren Produkten zu entwickeln und so die Voraussetzung für eine nachfolgende Venture Capital-Finanzierung herzustellen. Denn parallel sind die Anforderungen der Venture Capitalisten an potentielle Portfoliounternehmen bezüglich Kunden, Referenzen, Umsatz, Break Even etc. stetig gewachsen. Kapitalbeschaffung wurde somit zu einem Dauerthema und ließ nicht wenigen Jungunternehmern das eigentliche Ziel – den Unternehmensaufbau – aus den Augen verlieren.



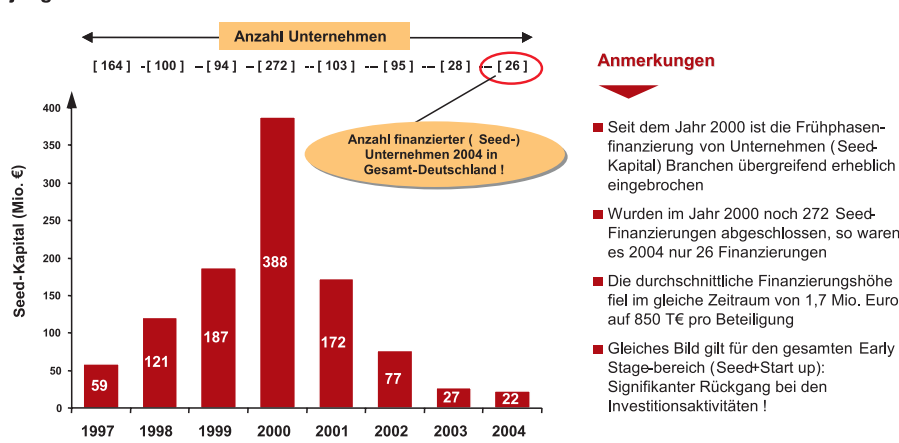
Götz A. Hoyer

Start des High-Tech Gründerfonds

Dies soll sich nun ändern: Im August dieses Jahres wurde der High-Tech Gründerfonds in Leben gerufen. Der von der Bundesregierung und einigen Großunternehmen wie BASF, Deutsche Telekom und Siemens gemeinschaftlich finanzierte Fonds stellt in den nächsten fünf Jahren 262 Mio. Euro für High-Tech Gründer zur Verfügung. Unternehmen werden mit bis zu 500.000 Euro in einer ersten Finanzierungsrunde finanziert. Um den Gründern nicht zu viele Anteile vom Unternehmen wegnehmen zu müssen, erfolgt die Beteiligung durch die Kombination einer direkten Beteiligung am Eigenkapital und einem „eigen-

ABB. 1: SEED-FINANZIERUNG IN DEUTSCHLAND

Rückgang des Gründungsgeschehens korreliert eng mit Einbruch bei der Finanzierung von jungen Unternehmen



Quelle: BVK, FHP Private Equity Consultants

kapitalnahen“ Darlehen (Nachrangdarlehen). Der High-Tech Gründerfonds erhält 15 % der Anteile am Unternehmen – im Vergleich zu den vorherigen Programmen und marktüblichen Konditionen, die oftmals bis zur Hälfte der Unternehmensanteile kosten, ein attraktiver Deal. Für das Nachrangdarlehen fallen jährlich 10 % Zinsen an, die jedoch in den ersten vier Jahren gestundet werden können und somit zunächst keine Belastung für die Liquidität des Unternehmens darstellen.

Gründer bekommen mehr – müssen aber auch mehr geben

Um nun zu erreichen, daß nur jene Gründer in den Genuß einer Finanzierung kommen, die auch ernsthaft eine Unternehmensidee und den Unternehmensaufbau verfolgen, müssen 20 % des von dem High-Tech Gründerfonds zur Verfügung gestellten Kapitals durch Eigenmittel der Gründer gegenfinanziert werden. Bei der Höchstförderung von 500.000 Euro werden somit für das Gründerteam immerhin 100.000 Euro fällig. Möglich ist jedoch, daß diese Eigenmittel zur Hälfte auch von Business Angels oder lokalen Beteiligungsgesellschaften aufgebracht werden können. Vor allem sollen auch andere Förderprogramme wie EXIST oder aber die Produkte der Kreditanstalt für Wiederaufbau mit einbezogen werden können. Nachdem viele Förderprogramme und letztlich auch die Finanzierung durch Banken erst durch das Vorhandensein von Eigenkapital genutzt werden können, bestehen gute Chancen, durch die Bündelung dieser Mittel mit dem High-Tech-Kapital, Finanzierungsvolumina von bis zu 1 Mio. Euro darzustellen. Eine Starthilfe, die den meisten Unternehmen zum Durchbruch und anschließend zur sogenannten „VC-Reife“ verhelfen sollte.

Erfolg wird von der Umsetzung abhängen

Für das Management des High-Tech Gründerfonds ist eine eigenständige Gesellschaft zuständig. Um eine aktive Betreuung der Unternehmen vor Ort zu ermöglichen, wird die Managementgesellschaft durch ein regionales Netzwerk an erfahrenen Coaches unterstützt. Die Aufgaben der Coaches – denen es ebenfalls möglich sein soll, sich an Unternehmensgründungen zu beteiligen – reichen von der Antragstellung über die operative Beratung bis hin zur Vermittlung einer Anschlußfinanzierung durch

DATEN UND FAKTEN DES HIGH-TECH GRÜNDERFONDS

FONDSVOLUMEN:	262 Mio. EURO
INVESTITIONSKRITERIEN:	HIGH-TECH-UNTERNEHMEN NEUGRÜNDUNGEN (MAX. 1 JAHR ALT) UNTERNEHMENSSTANDORT DEUTSCHLAND
BRANCHEN:	HIGH-TECH-BRANCHEN WIE ZUM BEISPIEL ICT, LIFE SCIENCE, NEUE MATERIALIEN, ENERGIE-/UMWELTECHNIK
INVESTITION PRO UNTERNEHMEN:	BIS ZU 500.000 EURO
BETEILIGUNGSFORM:	KOMBINATION AUS OFFENER BETEILIGUNG (15 % AM STAMMKAPITAL) UND NACHRANGDARLEHEN (ZINSSATZ 10 %)
INTERNET	WWW.HIGH-TECH-GRUENDERFONDS.DE

eine Venture Capital-Gesellschaft. Gleichzeitig haben die Berater eine Filterfunktion bei der Auswahl der erfolgversprechendsten Unternehmenskonzepte. Die Antragstellung für eine Finanzierung ist nämlich erst möglich, nachdem ein Partner des High-Tech Gründerfonds eine Empfehlung ausgesprochen hat. Über diesen Partner erfolgt dann auch die schriftliche Einreichung der Antragsunterlagen und eines ersten Unternehmenskonzeptes. Haben sich die Investmentmanager des High-Tech Gründerfonds von dem Unternehmenskonzept grundsätzlich überzeugen lassen, beginnt eine eingehende Prüfung (Due Diligence). Hierzu gehört neben einem persönlichen Gespräch mit dem Gründerteam auch die Erstellung eines Gutachtens über den Innovationsgrad der Unternehmenstechnologie. Denn Basis der Unternehmensgründungen sollten F&E-Projekte sein. Dienstleistungs- und vertriebsorientierte Geschäftsmodelle, wie die der JAMBAs oder eBays von morgen, dürften es schwer haben, den Gründerfonds für sich zu gewinnen. Das letzte Wort ist jedoch einem fünfköpfigen Investitionskomitee vorbehalten und besteht aus Branchenexperten und den Fondsinvestoren.

Fazit:

Damit aus den vorgestellten Innovationen keine alten Hüte werden, haben sich die Entscheidungsgremien zum Ziel gesetzt, für den gesamten Prozeß der Antragstellung nicht länger als acht Wochen zu benötigen. Nach Jahren des Wartens auch für Start-ups ein überschaubarer Zeitraum. Bleibt zu hoffen, daß nun auch zukünftig wieder mehr Unternehmer eine Firmengründung wagen. Die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Start sind jedenfalls besser denn je.