

Die Zukunftsfinanzierer

Ob Solarstrom, Gendiagnostik oder Lasertechnik: Innovative Technologien junger Unternehmen sichern uns heute schon den Wohlstand von morgen. Sie brauchen dazu immer wieder risikobereite Investoren mit Gespür für außergewöhnlich gute Ideen.

Von Norbert Hofmann

Gäbe es die einst von dem Schriftsteller H. G. Wells erträumte Zeitmaschine wirklich, würden Zukunftsreisende höchstwahrscheinlich schon beim ersten Stopp im Jahr 2020 eine erstaunlich veränderte Welt vorfinden. Sie sähen vielleicht Menschen, denen ihr Gesprächspartner am Telefon als 3-D-Hologramm erscheint und die sich dank einer von Solarkraftwerken geprägten Energieversorgung kaum noch Sorgen um den Klimaschutz machen. Vielleicht fahren diese Menschen bereits ganz selbstverständlich batteriebetriebene Elektroautos, deren Lackfarbe sie dank Lasertechnik auch noch beliebig per Knopfdruck verändern können. Die Bürger dieser neuen Welt sind mit hoher Wahrscheinlichkeit gesünder denn je, weil hochmoderne Medizintechnik relativ gefahrlos selbst schwierige operative Eingriffe ermöglicht. Schmerzfreie Behandlung von Karies? Dank ultrakurzer Laserimpulse kein Problem. Und biotechnologisch entwickelte Medikamente sorgen vermutlich bereits dafür, dass Alzheimer oder Krebs erfolgreich bekämpft werden. Alles nur Science-Fiction? Keineswegs, die wissenschaftlichen Grundlagen gibt es bereits heute und tagtäglich arbeiten kreative Forscher an ihrer Weiterentwicklung: für die Umwelt und eine noch effektiver arbeitende Industrie, zur Bekämpfung von Krankheiten und für noch komfortablere Kommunikationsformen. Diese Ideen entstehen an Universitäten, in den Entwicklungsabteilungen großer Konzerne oder sogar in den Garagen junger Tüftler. Ihren Weg zur praktischen Umsetzung aber finden sie oft genug erst, wenn sie in junge Firmen ausgelagert und dort gezielt zur Marktreife gebracht werden. Das aber

wiederum ist ein langer Prozess, der viel Geld erfordert: für immer neue Forschungsgeräte, für Personal und nicht zuletzt für Marketing und Vertrieb, damit mit den Produkten irgendwann einmal auch Geld verdient wird.

Doch woher soll das Kapital dafür kommen? Der Staat allein kann die Ideen der Zukunft nicht finanzieren, Kreditinstitute betrachten die Risiken kritisch. Eine fast unverzichtbare Finanzierungsquelle innovativer Unternehmen ist deshalb das Risikokapital von Beteiligungsgesellschaften, im Fachjargon auch Venture Capital genannt. US-Unternehmen wie Amazon oder Yahoo hätten ohne dieses Kapital nie ihren Siegeszug antreten können. In Deutschland allerdings führt Venture Capital noch immer ein Schattendasein. Umso wichtiger sind jene erfahrenen Pioniere der Branche, die Geld und Ideen möglichst effizient zusammenbringen. Einer von ihnen, gewissermaßen der Grandseigneur der deutschen Venture-Capital-Szene, ist Falk Strascheg. Bereits Anfang der 60er-Jahre zog es den studierten Elektroingenieur vom steirischen Graz nach München, wo er schon bald zum Unternehmer wurde und einen der später führenden Anbieter von Lasersystemen gründete. Viel von dem verdienten Geld investierte er in junge Firmen. Unter dem Namen Technologieholding gründete er in den 80er-Jahren eine der ersten wirklich erfolgreichen Venture-Capital-Gesellschaften in Deutschland. Dabei ist das Finanzielle nicht vorrangig seine Triebfeder. „Ich will miterleben, wie Unternehmen aus kleinsten Anfängen wachsen, wie sie Produkte entwickeln und Märkte gewinnen“, sagt Strascheg.

Märkte für morgen: Bei Solarenergie und Lasertechnik, Elektromobilität und Biotechnologie setzen deutsche Unternehmen den Wissensvorsprung unserer Forscher und Hochschulen in marktreife Produkte um. Venture Capital ist der Treibstoff dieser Entwicklung, die den Standort zukunftsfähig macht.



Wenn einer wie er so etwas zielstrebig macht, bleibt der Erfolg nicht aus. Insgesamt hat er während seiner Laufbahn das investierte Kapital im Fall von vier Unternehmen mehr als ver Hundertfacht. Beim einstigen Börsenstar Intershop etwa war das so. Der hatte eines der ersten Softwareprogramme für den Handel im Internet entwickelt. Oft genug musste Strasczeg aber auch erleben, dass sich Hoffnungen nicht erfüllten. Dass die Rechnung unterm Strich dennoch auf lange Sicht aufging, liegt an dem Rezept der Risikostreuung auf eine möglichst große Zahl von Firmen. Über seine zur Verwaltung des Familienvermögens ins Leben gerufene Gesellschaft Extorel ist er auch derzeit wieder direkt in mehr als 20 innovativen Firmen aus Deutschland investiert. Er steht damit nicht allein. Viele vermögende Familien stellen heute Kapital für die Finanzierung junger Unternehmen bereit.

Strasczeg ist überzeugt, dass Deutschland im weltweiten Wettbewerb gut positioniert ist: in der Medizin- und Lasertechnik etwa, im Softwarebereich und allen voran bei den alternativen Energien. Rund 500 Businesspläne landen jährlich auf seinem Schreibtisch. Doch ehe er investiert, wird genau geprüft. Die Produkt- oder Dienstleistungsidee muss stimmen und es sollte dafür einen Markt geben. Vor allem aber muss da ein Management sein, das all diese Chancen auch in Erfolge umsetzt. Alle drei Kriterien konnten beispielsweise die Gründer der Torqeedo GmbH erfüllen, die elektrische Außenmotoren für Boote herstellt (siehe Beitrag unten). Nicht immer aber ist es so, dass kreative technische Ideen einhergehen mit Managementenerfahrung. Strasczeg hat deshalb an zwei deutschen Hochschulen Stiftungslehrstühle eingerichtet, die unternehmerisches Denken



Falk Strasczeg: Der Grandseigneur der deutschen Venture-Capital-Szene will „miterleben, wie Unternehmen Märkte gewinnen“.

fördern. „Trotz der guten technologischen Basis können viele Unternehmen oft genug nicht die Position einnehmen, die sie aufgrund ihrer Produkte eigentlich verdienen würden – und das wollen wir ändern“, sagt Strasczeg. Unbestritten aber ist eben immer auch Kapital eine entscheidende Voraussetzung für den Erfolg. Der klassische

Kredit jedoch ist Gründern wegen der hohen Risiken oft nicht zugänglich. Doch Lösungen finden sich ja bekanntlich immer dann, wenn der Druck am größten wird. In der Region Aachen etwa war das zu Beginn der 80er-Jahre so, als der Kohlebau an Bedeutung verlor und durch neue Sektoren ersetzt werden musste. Protagonisten aus Politik, Wissenschaft und Wirtschaft dachten damals gemeinsam darüber nach, wie man das Potenzial der Hochschulen besser für den Transfer in marktreife Produkte nutzen könnte. „Von den Sparkassen wurde damals die Idee des Innovationskredits entwickelt, bei dem die Geldinstitute das Risiko im Fall eines Scheiterns der geförderten Unternehmen auf sich nahmen“, berichtet Horst Gier, einer der für die Umsetzung dieser Idee Verantwortlichen. Und das hat sich vielfach gelohnt. Die börsennotierte Aixtron etwa ist mit mehr als 200 Mio. Euro Umsatz mittlerweile der größte Hersteller von Depositionsanlagen für die Produktion halbleiterbasierender Bauelemente, die in der Unterhaltungselektronik ebenso gefragt sind wie in der Licht- und Computertechnik.

Gewagt, gewonnen: drei Beispiele für Erfolg mit Venture Capital



MaRVis Technologies GmbH

Wagniskapital im Zukunftsmarkt Medizintechnik

Es sind kleine, isolierte Metallpartikel, die eine wichtige Rolle bei der von MaRVis entwickelten Technologie spielen. Diese Partikel können nichtmetallische Führungsdrähte und Katheter während einer Magnetresonanztomografie (MRT/Kernspin) sichtbar machen. Üblicherweise würde man für diese Visualisierung metallische Werkstoffe benötigen, die aber wegen der hohen Gefährdung für Patienten und Ärzte bei Kernspin nicht eingesetzt werden können. Nunmehr soll die von MaRVis entwickelte Technologieplattform den Einsatz von MRT erstmals auch für interventionelle Behandlungen, beispielsweise bei Erkrankungen von Herzkreislauf oder inneren Organen, ermöglichen. Das erst 2008 gegründete Unternehmen schafft damit die Voraussetzung dafür, dass eine problemlose Beobachtung während einer interventionellen Behandlung mittels MRT anstelle der heute üblichen Röntgenstrahlung möglich wird.



Torqeedo GmbH

Volle Fahrt voraus dank Risikokapital

Was zunächst nach einem Allerweltsprodukt klingt, ist eine in rund 30 Ländern nachgefragte Hightechinnovation. Die elektronischen Außenmotoren der Torqeedo GmbH sind dank der Verwendung von Lithium-Mangan-Batterien überdurchschnittlich leistungsfähig und umweltschonend. Gleichzeitig sorgt auch die Nutzung von Propellertechnik aus der Großschifffahrt dafür, dass die Motoren doppelt so effizient wie herkömmliche Außenborder arbeiten. Das vor vier Jahren gegründete Unternehmen hat dafür bereits eine ganze Reihe von Innovationspreisen eingeheimst – unter anderen den Deutschen Gründerpreis und eine Ehrung als „Zulieferer des Jahres“ von US-amerikanischen Händlern. Weil die Motoren weder Treibhausgase noch andere Schadstoffe erzeugen, wurde Torqeedo 2009 zudem zu einem der Cleantechunternehmen Europas mit den besten Perspektiven gekürt.



Ersol Solar Energy AG

Neue Energie mit Wachstumskapital

Dank der Finanzierung durch Fonds der Beteiligungsgesellschaft Ventizz ist aus einem kleinen Solarhersteller ein international agierender Fotovoltaikanbieter geworden. Erst mithilfe dieser Finanzierung war es möglich, die für die Produktion so wichtigen Siliziumwafer schon auf Jahre im Voraus zu bestellen und mit zweistelligen Millionenbeträgen anzuzahlen. Zur Wachstumsstrategie gehörte zudem der gezielte Erwerb von Unternehmen zur Optimierung der Wertschöpfungskette. So konnten wichtige Vorprodukte, die Ingots und Wafer, dank der Firmenzukäufe bald selbst hergestellt und das Silizium kostensparend recycelt werden. Und die Weichen für die weitere Entwicklung sind bereits gestellt. Denn mittlerweile hat Ventizz seine Mehrheitsanteile an den Autozulieferer Robert Bosch GmbH verkauft, der sein Geschäft im Bereich regenerativer Energien gezielt ausbauen will.

Aixtron ist als Ausgründung der Hochschule Aachen entstanden und jener Mann, der damals für die Kreditbereitstellung gesorgt hatte, sollte in Sachen Zukunftsfinanzierung noch ein paar Kapitel mehr schreiben. „1988 haben wir die Idee mit der Gründung einer Beteiligungsgesellschaft weiterentwickelt und damit ein Gutteil zum glücklichen Strukturwandel in der Region beigetragen“, sagt Gier, der heute Vorstandsmitglied der im Wirtschaftsraum Aachen-Krefeld-Mönchengladbach tätigen Beteiligungsgesellschaft S-UBG AG ist. Eine ganze Reihe von Hidden Champions und Weltmarktführern habe man finanziert, die heute glänzend Geld verdienen. Doch einer wie er hat auch das wechselvolle Auf und Ab der Branche miterlebt: zum Beispiel das Tief nach dem Zusammenbruch der Internetblase. Und regelrecht zornig macht es ihn, dass in der drittgrößten Volkswirtschaft der Welt im Jahr 2008 gerade einmal 390 Mio. Euro an Venture Capital in junge innovative Unternehmen investiert wurden. „Damit steht Deutschland international auf einem Abstiegsplatz“, schimpft Gier.

Doch er sieht auch Ansätze mit Perspektive. Das Zusammenspiel von privatem Wagniskapital und den öffentlichen Beteiligungstöpfen und Förderprogrammen zum Beispiel gehört dazu. Wichtige Impulse habe der High-Tech Gründerfonds gegeben, für den der Bund, die KfW-Bankengruppe und Industriekonzerne wie BASF, Siemens und Daimler Investitionsmittel bereitstellen. Hinzu kommen Initiativen in den Bundesländern. In Nordrhein-Westfalen etwa ist die S-UBG für die Führung eines von der NRW.Bank aufgelegten Seed-Fonds für Existenzgründer in der Region zuständig. Eines der so geförderten Start-ups ist beispielsweise das Medizintechnikunternehmen MaRVis Technologies GmbH, das gerade den

Durchbruch an den Weltmärkten vorbereitet (siehe Beitrag Seite 6). Auch Lasertechnik und Internetservice, High-techmaschinenbau und Biotechnologie gehören zu den aussichtsreichen Branchen, in die Gier die Mittel seiner Fonds investiert. Und was kann er sich als Ziel einer Finanzierung in zehn Jahren einmal vorstellen? „Die Zukunft ist eine Welt voller Geheimnisse und nur schwer vorherzusehen“, sagt Gier. Das mit der Superbatterie auf Basis von Brennstoffzellen betriebene Elektroauto aber gehört zu jenen Träumen, die er nicht aufgeben mag. Doch nicht nur Gründer stehen für die Technologien der Zukunft. Auch viele bereits am Markt etablierte Mittelständler verfügen über technologisches Know-how und Innovationspotenzial, das sich erst mithilfe von zusätzlichem Kapital voll entfalten kann. Beteiligungsgesellschaften können da ebenfalls helfen. Die Experten von Ventizz Capital Partners in Düsseldorf etwa betreuen vier Fonds mit einem Volumen von insgesamt rund 675 Mio. Euro, das sie für größere Finanzierungsrunden bereitstellen. Dabei geht es nicht nur um Geld, sondern auch um die strategische und operative Weiterentwicklung der Firmen. „Buy and Build“ heißt das in der angelsächsischen Fachsprache und es drückt bereits aus, dass auch Zukäufe und das Zusammenschließen von mehreren Firmen zur Strategie gehören. „Gewachsene und etablierte Unter-

nehmen können leichter große Marktanteile an sich ziehen. Sie sind zudem durch ihre Unabhängigkeit von Einzelpersonen keinem sogenannten Schlüsselrisiko ausgesetzt“, erläutert Helmut Vorndran, einer der drei Partner von Ventizz. Rund 10 bis 20 Mio. Euro Umsatz sollte eine Firma bereits erreicht haben, ehe sich einer der Fonds engagiert. Weit mehr als die Hälfte der Fondsmittel wiederum kommen von ausländischen Finanzierern, von Stiftungen, Pensionswerken und Versicherungen. Das Geld internationaler Kapitalgeber fließt damit also dank des Beteiligungskonzepts in deutsche Wachstumsunternehmen. Eine faszinierende Idee. „Wie schon vor hundert Jahren basiert der Erfolg der deutschen Wirtschaft auch heute vor allem auf moderner Technologie“, sagt Vorndran. Was auf diesem Gebiet alles möglich ist, zeigt das Beispiel der früheren Ersol Solar Energy AG in Erfurt. Ventizz-Fonds hatten im Jahr 2004 die Mehrheit an dem Unternehmen erworben und es in den folgenden vier Jahren vom kleinen Solarzellenhersteller zu einem weltweit agierenden Fotovoltaikkonzern entwickelt (siehe Seite 7). Nach Einschätzung des Beteiligungsberaters Vorndran wird es in Deutschland künftig noch jede Menge interessanter Investmentchancen geben. „Wind und Solarenergie, Wasser und Gesundheit: Das sind die Trends der Zukunft“, ist Vorndran überzeugt. ■

Sprungbrett für Ideen

Dörte Höppner, Geschäftsführerin des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), über die Finanzierung zukunfts-trächtiger Technologien.

VENTURA: Kann das von Beteiligungsgesellschaften bereitgestellte Kapital, in der Fachsprache auch Private Equity genannt, bei der Entwicklung von Innovationen helfen?

Höppner: Ja, unbedingt! Private Equity ist an Branchen interessiert, die für zukunfts-trächtige Märkte stehen und über Wachstumspotenzial verfügen. Aktuell gelten „grüne“ Technologien, aber auch Sektoren wie die Medizintechnik als besonders interessante Branchen. Private Equity kann da ganz gezielt den wirklich aussichtsreichen Ideen und Unternehmen helfen: mit Kapital und viel Know-how, vom Risikokapital in der Gründungsphase bis hin zur Wachstumsfinanzierung.

VENTURA: Also geht es nicht nur um den Anschlag der Idee, sondern auch um die spätere Begleitung.



Höppner: Das Geschäftsmodell von Private Equity funktioniert nur, wenn die mit diesem Kapital finanzierten Unternehmen auch am Markt erfolgreich sind. Aus gutem Grund konnten Welt-

marktführer wie Google oder E-Bay erst dank der Bereitstellung von Risikokapital in wettbewerbsfähige Größenordnungen wachsen.

VENTURA: Sehen Sie gerade heute besonderen Bedarf an Private Equity?

Höppner: Deutschland wird seine führende Stellung in vielen Technologiebereichen künftig in einem noch härteren Wettbewerb verteidigen müssen. Im Bereich der „grünen“ Technologie etwa werden die USA erhebliche Anstrengungen unternehmen, ihre Spitzenposition auszubauen, und auch in Asien wächst die Konkurrenz. Private Equity kann helfen, das Potenzial junger Technologien zu erschließen und Unternehmen zu Weltmarktführern zu machen. Das gilt sowohl für Gründer als auch für den innovativen Mittelstand, wo das Interesse an Beteiligungskapital spürbar wächst.

Morgen ist auch noch ein Tag

Um der zunehmenden Alltagshetze zu entgehen, raten Anti-Stress-Arzt **Gunter Frank** und Motivationsexpertin **Maja Storch** zu mehr Muße und Easy Going.

Ich möchte endlich lernen, abends meinen Schreibtisch aufgeräumt zu hinterlassen“, seufzt Peter, ein Prokurist. „Eine bessere Organisation und dazu noch Zeitmanagement, das würde mir auch guttun“, schließt die Juristin Sabine sich an. „Ich brauchte einen Tag mit 48 Stunden, um Kinder, Job und Ehemann zu koordinieren.“

Was müssen Peter und Sabine lernen? Müssen sie lernen, effektiver zu sein, schneller zu arbeiten oder sich besser zu organisieren? Nichts von alledem. Die beiden tun genug und haben schon die Obergrenze ihrer Leistungskraft erreicht. Mehr geht nicht ohne Gefahr für die Gesundheit. Peter und Sabine müssen etwas ganz anderes lernen: die Mañana-Kompetenz.

Das ist die Fähigkeit, den Parasymphikus gezielt zu aktivieren. Jenen Teil unseres Nervensystems, mit dessen Hilfe Regeneration, Abwehr und Kreativität möglich sind. Er eröffnet uns den Zugang zu uns selbst. Ohne Parasymphikus laufen wir Gefahr, nicht mehr zu erkennen, was wir brauchen, um schließlich unzufrieden und krank zu werden. Und selbst wenn wir erfolgreich unseren Traum leben, werden wir ohne Parasymphikus in den Burn-out abrutschen.

Die Fähigkeit, den Parasymphikus gezielt zu aktivieren, ist heute die Voraussetzung dafür, im Leben Zufrieden-

heit zu finden und Erfolg lange genießen zu können. Wieso heißt diese Fähigkeit „Mañana-Kompetenz“? Die Idee zu diesem Begriff hatte Peter. Nachdem er lange darüber nachgedacht hatte, fielen ihm die zufriedenen Jahre ein, in denen er in Südamerika gearbeitet hatte. Punkt 17 Uhr

ließ man dort alle Maschinen stillstehen. Nichts ging mehr, auch in anderen Firmen nicht. Was heute nicht mehr erledigt wurde, kam morgen dran. Mañana. Peter erinnerte sich, wie er als Feierabendritual mit seinem Kollegen auf dessen Veranda einen Planter's Punch trank. Die Erholungsphase wurde eingeläutet, man besprach rückblickend die Geschehnisse des Tages. Und wenn der Drink geleert war, machte sich Peter auf den Weg nach Hause. Er kann sich nicht erinnern, dort in Südamerika jemals das gehetzte Gefühl erlebt zu haben, das er daheim als täglichen Begleiter kennt.

Peter beschloss, nicht zu lernen, wie man den Schreibtisch aufräumt, sondern wie man zu sich selbst sagt: „Mañana.“ Was ist mit dem gehetzten Gefühl gekoppelt, das Peter zu Recht loswerden wollte? Lauter Dinge, die dem Menschen nicht guttun: ein diffuses Gefühl von Sorge, das Grübeln über Dinge, die nicht so gut geraten sind, und die dauernde Unruhe, nicht zu genügen, sind die natürlichen Begleiter des Gehetztseins. Das geht nicht nur Peter so.

GUNTER FRANK UND MAJA STORCH ...



... sind Facharzt für Allgemeinmedizin und Naturheilverfahren beziehungsweise Psychologin und Inhaberin des Instituts für Selbstmanagement und Motivation, Zürich. „Die Mañana-Kompetenz“ ist ihr erstes gemeinsames Buch.

„Wer die Obergrenze seiner Leistungsfähigkeit erreicht hat, muss lernen, Mañana zu sagen, bevor er unzufrieden und krank wird.“