

Mittelstand/Finanzierung

Konzerne und große Mittelständler beteiligen sich nicht nur finanziell an Start-ups. Sie bringen auch Erfahrungen und ihre Netzwerke ein

KATHARINA LEHMANN

Neu gegründete Unternehmen brauchen Geld, oft schnell Geld. So war es auch bei der Firma Zirx. Das kalifornische Start-up, das Autofahrern in Großstädten die leidige Parkplatzsuche abnehmen möchte, hat nun einen neuen Geldgeber gefunden: Anfang September beteiligte sich der Münchner Autobauer BMW über seinen Wagniskapitalgeber „i Ventures“ mit mehreren Millionen Euro an dem vor 18 Monaten gegründeten Start-up. Zirx hat in Metropolen wie New York, Los Angeles oder San Francisco Stellplätze in zentral gelegenen Garagen angemietet. Autofahrer melden über eine App rechtzeitig ihren Parkplatzbedarf an und übergeben dann den Wagen am jeweiligen Zielort einem Zirx-Mitarbeiter. Dieser parkt dann das Auto auf einem der gemieteten Stellplätze.

Der Autobauer unterstützt junge Firmen nicht nur in Form von Risikokapital. Seit April ist die „BMW Startup Garage“ auf der Suche nach innovativen Ideen und bietet auch bei der Umsetzung Unterstützung an. Dabei entwickeln ausgewählte Start-ups während eines mehrmonatigen Kooperationsprogramms funktionale Prototypen mit einer für beide Seiten relevanten Anwendung. Die Gründer erhalten zudem Hilfe beim Aufbau eines Netzwerks und beim Erstellen eines Business-Plans.

Mittlerweile treten neben Venture-Capital-Gebern und Gründerfonds auch immer mehr etablierte Großkonzerne und mittelständische Unternehmen als Finanziers für Start-ups auf. Die Firmen helfen dabei nicht nur mit Geld, sondern bringen auch ihr Know-how nebst Erfahrungen ein – und werden dadurch Teil des Schöpfungsprozesses. „Geld allein bringt junge Unternehmen meist nicht weiter“, sagt Steffen Danschacher. Mit seinem Verein Gründungselge unterstützt er Selbstständige in allen Belangen: angefangen bei Fragen der Finanzierung über Öffentlichkeitsarbeit bis hin zu Rechts- und Steuerfragen. Danschacher vermittelt für jedes Problem den passenden Ansprechpartner.

Solvente Partner

Aktuell will er Neues in Sachen Finanzierung ausprobieren. Seine Idee: Start-ups sollten sich mit Mittelständlern ihrer Branche zusammenschließen, zum Beispiel in Form einer Beteiligung. Die Mittelständler kennen den Markt mit all seinen Tücken und können den Gründern als Mentor unter die Arme greifen. Allerdings: Bisher waren nur rund zehn Prozent der Mittelständler, die Danschacher auf eine Partnerschaft mit einem Jungunternehmer angesprochen hat, wirklich an einer solchen Kooperation interessiert. „Viele der Firmeneinhaber fragen sich, was es ihrer Firma wirklich bringt“, so Danschacher. Seine Antwort: vor allem Innovationskraft.

Wagemutiger sind bislang die großen Unternehmen: Immerhin jede dritte der Dax-30-Firmen unterstützt Gründer bereits mit speziellen Inkubatoren oder Acceleratoren. Das geht aus einer Studie der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin (HTW) hervor. Demnach haben 47 von den insgesamt 105 in Dax und MDax gelisteten Unternehmen einen Bereich „Corporate Venture Capital“. Nach Angaben von Studienautor Julian Kawohl engagieren sich immer mehr große Unternehmen in solchen Partnerschafts-Programmen, „um neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und Innovationen voranzutreiben“.

Von den Konzernen stammt laut der Studie ein immer größerer Anteil des vergebenen Risikokapitals. Machte der Anteil 2005 erst 6,5 Prozent aus, waren es im vergangenen Jahr bereits knapp elf

Prozent. So investierten die Konzerne 2014 mehr als 400 Millionen Euro in ihre Venture-Capital-Einheiten. In der Untersuchung wurden ausschließlich jene Einheiten der Konzerne betrachtet, die ihre Investitionen in eigene Tochtergesellschaften ausgelagert haben. Die Zahl der Unternehmen, die direkt mit jungen Start-ups kooperieren, dürfte deutlich größer sein.

Für Kawohl liegen die Vorteile auf der Hand: „Die Unternehmen profitieren von der Dynamik und dem Erfindungsgeist der Gründer.“ Und diese hätten im Gegenzug einen finanzstarken und erfahrenen Partner an der Seite. Am Ende locke ein doppelter Erfolg. „Hat sich die Geschäftsidee des Start-ups nämlich bewährt, kann sie als neuer Geschäftszweig direkt in das Unternehmen integriert werden“, erklärt Kawohl.

Eine Kooperation mit einem großen Unternehmen mit dem späteren Ziel, in dessen Geschäftsbetrieb eingegliedert zu werden, ist auch für Klemens Gaida eine mögliche Strategie für Digital-Start-ups. Gaida betreibt mit „istMover“ einen Inkubator in Düsseldorf. „Mit 100.000 Euro helfen wir Start-ups, ihre Idee an den Markt zu bringen“, erklärt er. Ist der Prototyp des Produkts oder der jeweiligen Lösung fertig, hilft er bei der Suche nach einer Anschlussfinanzierung. „Deutsche Unternehmen müssen Innovationen viel stärker einkaufen“, meint er und sieht auch bei der Finanzierung neuer Geschäftsideen Nachholbedarf. Gaida selbst offeriert eine Reihe von Fi-

nanzierungsmöglichkeiten. Als sogenannter Business Angel nutzt er seine Kontakten zu Venture-Capital-Gebern sowie öffentlichen und privaten Investoren. Für die kommenden Jahre sieht Gaida durchaus Potenzial für neue Wagniskapitalgeber in der Frühphase. Auch weil der Staat mit seinem 2013 eingeführten Förderprogramm „Invest – Zuschuss für Wagniskapital“ Investoren einen Zuschuss von 20 Prozent ihrer Investiti-

onssumme gewährt. Voraussetzung: Der Investor muss dem Unternehmen mindestens 10.000 Euro zur Verfügung stellen und die Beteiligung wenigstens drei Jahre lang halten. Mit dem Programm will der Bund Jungunternehmer unterstützen und private Finanziers zu Investitionen motivieren.

Auch für alternative Finanzierungsformen ist Klemens Gaida offen: „Crowdfunding kann die Lücke zwischen An-

schub- und Wachstumsfinanzierung gut schließen.“ Wichtig sei hier: „Das Konzept muss in wenigen Worten erklärbar und auf Endkonsumenten ausgelegt sein“, so Gaida, der bereits Start-ups wie readyf und Spotify über die Crowdfunding-Plattform Companisto zu 500.000 Euro frischem Kapital verholfen hat. Gaida: „Neben Geld bekommen Gründer beim Crowdfunding auch Aufmerksamkeit für ihre Idee und ihre Firma.“



Anna Kaiser (l.) und Jana Tepe gründeten 2013 die Plattform „Tandemploy“. Diese vermittelt Personen, die nicht voll arbeiten und mit einem Partner Ganztagsjobs annehmen wollen. Wenn zwei sich eine Stelle teilen, profitieren in dem Fall drei: die beiden Teilzeitangestellten und das Unternehmen

PICTURE ALLIANCE / DWAPSTERHANE PULICK

ANZEIGE



Was Ihr Unternehmen von unserer Liquiditäts-Analyse hat?

Fragen Sie mal Ihren entspannten Finanz-Chef.

Anspruchsvolle Fragen verdienen anspruchsvolle Antworten. Mit unseren HVB Spezialisten für Anlage-Management haben Sie die Liquidität Ihres Unternehmens genau im Blick. Unsere ganzheitliche Analyse geht dabei weit über eine reine Anlageberatung hinaus. Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir Ihr freies betriebliches Vermögen und legen die Liquiditäts-Struktur fest – passgenau nach der Chancen-Risiko-Orientierung Ihres Geschäftsmodells. So können wir eine optimale Anlagestrategie entwickeln. Und Sie ganz beruhigt in die Zukunft schauen.

Entdecken Sie das neue Online-Bezahlverfahren. Sicherer, direkter, effizienter: hvb.de/paydirekt

paydirekt

Boom-Markt Digitalwirtschaft

Zukunftsbranchen sind ein Jobmotor. Firmen suchen neue Mitarbeiter

Ist Deutschland ein Gründerland? Auf diese Frage lässt sich keine einfache Antwort finden. „Nimmt man die Gesamtzahl der Gründungen über alle Branchen hinweg, müsste die Antwort eher nein sein“, sagt Alex Hofmann. Ein Blick auf aktuelle Statistiken gibt dem stellvertretenden Chefredakteur von „Gründerszene“, dem nach eigenen Angaben führenden Onlinemagazin für die Start-up-Szene und die digitale Wirtschaft in Deutschland, recht. Denn nach Auskunft des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) ging die Zahl der gewerblichen Existenzgründungen im ersten Halbjahr 2015 mit etwa 158.800 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3,2 Prozent zurück.

Anders sieht die Entwicklung bei Start-ups in der Digitalwirtschaft aus. „In vielen Zukunftsbranchen erleben wir seit fast zehn Jahren einen regelrechten Boom“, so Hofmann. Aus dem „Deutschen Startup Monitor“ (DSM) 2014 geht hervor, dass der Großteil der innovativen Nachwuchsfirmen tatsächlich aus den Kategorien Servicesoftware, E-Commerce und der Entwicklung und Umsetzung diverser Internet- und Smartphone-Applikationen stammt und sehr erfolgreich sind. Das zeigen Neugründungen der vergangenen Jahre wie Zalando, windeln.de oder die Lieferhelden. Doch die Start-ups sind nicht nur wegen ihrer Innovationen wichtig, sie sind auch

ein Jobmotor. Laut DSM haben sie im Durchschnitt etwa 17 Beschäftigte und planen in den kommenden zwölf Monaten durchschnittlich zehn zusätzliche Mitarbeiter einzustellen.

Laut Hofmann regen die politischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland nicht unbedingt zum Gründen an. Positiv sei die Interna-

Start-ups haben im Durchschnitt 17 Mitarbeiter und wollen kurzfristig weitere einstellen

tionalität der deutschen Gesellschaft. Unterschiedliche Herkunftsländer nebst kultureller Hintergründe würden ein kreatives Klima fördern. Das sehe man in Berlin, dem Hotspot der Gründerszene. „In der Hauptstadt herrscht eine regelrechte Aufbruchstimmung“, erklärt Hofmann. Positiv sei auch, dass kaum ein großes Unternehmen seinen Sitz in der Stadt habe. Das schaffe Platz für Neugründungen. „Zugleich befeuern einige sehr aktive Hochschulen die Gründerszene“, sagt Hofmann. Ähnlich sieht

es in anderen Schwerpunktstädten und -regionen aus, darunter München, Hamburg und in der Metropolregion Rhein-Ruhr.

Schwierigkeiten bereitet vielen Gründern weiterhin der hohe bürokratische Aufwand. „Erschwerend kommt hinzu, dass nahezu alle Formulare bei den Behörden nur in deutscher Sprache vorliegen“, sagt Hofmann. Gerade für die international ausgerichteten und oft international besetzten Neugründungen in der Digitalwirtschaft sei das ein nicht zu unterschätzender Nachteil.

Für die Gründer selbst ist das Geldbeschaffen ein großes Problem. So gaben 38 Prozent laut „Startup Monitor“ an, es sei schwer oder sehr schwer, an Venture Capital heranzukommen. Der deutsche Wagniskapitalmarkt macht auch nur 0,02 Prozent des Bruttoinlandsprodukts aus. In den USA steht relativ zur Wirtschaftskraft fast das Zehn- und in Israel knapp das Zwanzigfache des deutschen Wertes zur Verfügung. „In Israel herrschen für Gründer traumhafte Bedingungen“, so Hofmann. Dort gebe der Staat bis zu 90 Prozent des benötigten Kapitals für Forschung und Entwicklung als Kredit, ohne dass man Firmenanteile abtreten müsse. Insgesamt sei die deutsche Gründerszene aber erfolgreich, wie auch das Beispiel Wunderlist zeigt. Microsoft kaufte die Berliner Firma für gut 150 Millionen Euro. *Jürgen Bröker*

Das Leben ist voller Höhen und Tiefen. Wir sind für Sie da.

Willkommen bei der **HypoVereinsbank** Unternehmer Bank