

16. April 1998

Die Schwaben, so sagt der Volksmund gemeinhin, rücken nur sehr sparsam mit dem Geld heraus – eine Maxime, die für den in Schwäbisch Hall beheimateten Wagniskapitalfinanzierer GUB Unternehmensbeteiligungen AG nun wirklich nicht zutrifft. Im Gegenteil: Seit 1994 akquirierte die GUB AG mehr als 50 Millionen Mark privates Wagniskapital zur Finanzierung junger Technologieunternehmen. »Wir gehörten zu den ersten VC-Gesellschaften, die private Investoren für Venture Capital als Anlageform gewinnen konnten«, erklärt GUB-Vorstand Gerald Glasauer. Eine Pionierarbeit, die sich auszahlte. An mehr als 30 jungen Technologieunternehmen hat sich die GUB AG inzwischen als Eigenkapitalgeber beteiligt. Den Schwerpunkt ihres Portfolios bilden dabei die technologischen Wachstumsbranchen. Die GUB AG investiert vor allem in innovative Produkte in der Gentechnologie, der Medizintechnik, der Telekommunikation und im Multimediabereich. »Wir beteiligen uns vorzugsweise an Unternehmen, die in diesen Bereichen neue Basistechnologien entwickeln«, beschreibt Glasauer das Investitionsprofil der GUB AG. Die Eigenkapitalspritze soll den Unternehmen helfen, die kritische Phase der Markteinführung zu bewältigen. Weil die GUB AG bei ihren Engagements auch die Interessen ihrer Anleger im Auge behalten muß, ist ein überdurchschnittliches Marktpotential des kapitalsuchenden Unternehmens Hauptvoraussetzung für die Beteiligung. »Das Unternehmen sollte innerhalb von drei bis fünf Jahren ein Umsatzvolumen von über 25 Millionen Mark erzielen können«, so Glasauer. Weil dies auf heimischen Märkten nicht immer zu realisieren ist, fördert die GUB AG vor allem Innovationen mit weltweiten Vermarktungsperspektiven. Innovationen, die der schwäbische Beteiligungskapitalgeber mehr und mehr auch in den neuen Ländern findet. »Da gibt es noch viele Rohdiamanten«, urteilt Glasauer über die Gründerszene in Ostdeutschland. Besonders in Sachsen und in der Region Berlin-Brandenburg sei zur Zeit viel in Bewegung. Um künftig auf diesem Markt noch stärker präsent zu sein, wird die GUB AG deshalb eine Niederlassung in Berlin-Treptow eröffnen. Erfolgsstorys kann der Wagnisfinanzierer aber auch schon jetzt im Osten vorweisen. So hat er sich z.B. an der Potsdamer Terratools GmbH beteiligt, die dreidimensionale

Computerspiele entwirft und dazu einen Entwicklungsvertrag mit Microsoft schließen konnte. In Berlin unterstützt die GUB AG als Eigenkapitalgeber die Syrinx GmbH, ein erfolgreiches MBO in der Medizintechnik. Dem jungen Unternehmen gelang die Entwicklung eines Verfahrens zur computergesteuerten Behandlung von Zahnfehlstellungen. Eine Technologie, die vor allem in den USA auf große Nachfrage stößt. Es sind vor allem Existenzgründungen wie die Syrinx GmbH, denen die GUB AG mit der notwendigen Kapitalunterstützung auf die Beine helfen will.

Bei eher technologieorientierten Jungunternehmern steuert die GUB AG als Unternehmenspartner das nötige betriebswirtschaftliche Know-how bei. Entscheidend sei, betont GUB-Chef Glasauer, die Qualität und der Erfolgswille des Managements. Glasauer spricht aus Erfahrung. Rückschläge in der Frühzeit seines Beteiligungsengagements habe es stets dann gegeben, wenn sein Unternehmen alleine auf das Marktpotential des Produkts vertraut habe. Deshalb stehe bei der Beteiligungsprüfung heute die Kompetenz des Managements im Vordergrund. »Bei betriebswirtschaftlichen Defiziten muß dem Innovator sofort ein Marktstrategie zur Seite gestellt werden«, so Glasauer.

Der Know-how-Transfer beschränkt sich aber nicht nur auf die Betriebsorganisation und die Personalpolitik. »Fast ebenso wichtig wie das Kapital«, glaubt Glasauer, »ist das Beziehungsnetz, das wir knüpfen.« Unter den mehr als 2.000 Investoren der GUB AG finden sich zahlreiche Unternehmer, die als Pate für die Beteiligungen zur Verfügung stehen und Türen zu potentiellen Kunden öffnen.

Daß sich die GUB AG heute selbst einem wachsenden Wettbewerb im boomenden VC-Markt stellen muß, sieht Glasauer im übrigen positiv. »Im Wettbewerb kann man sich besser profilieren«, ist er überzeugt. Und dabei sei besonders das von der GUB AG praktizierte Due Diligence-Verfahren ein Wettbewerbsvorteil. Die einzelnen Prüfungsschritte werden dabei parallel vorgenommen. Der Vorteil: Spätestens nach vier bis sechs Wochen weiß das kapitalsuchende Unternehmen, ob Geld fließt oder nicht. Und wenn man in Schwäbisch Hall, dem Firmensitz der GUB AG, einst auch den Heller, den kleinsten Münzwert in Deutschland, prägte, so können die Unternehmen heute doch mit einer weitaus kräftigeren Kapitalzufuhr rechnen.

Foto: GUB