

VIS-A-VIS Special

Wer Kapital sucht und einer Beteiligung Dritter nicht abgeneigt ist, kann es bei sogenannten Venture-Capital (Risikokapital)-Gesellschaften versuchen, von denen manche über die finanziellen Mittel hinaus auch technische Beratung in zahlreichen Bereichen anbieten. Zwar ist Venture Capital (VC) seit den achtziger Jahren bei den deutschen Banken ein zunehmend bedeutenderes Thema, doch orientieren sich die Banken auch bei dem Beteiligungskapital nach Aussage von Gerald Glasauer auf mittelständische und etablierte Unternehmen. Die gründungsnahe Seed-Capital-Finanzierung von Technologieunternehmen sei in Deutschland ein Spezialgebiet von wenigen VC-Funds.

Im Gegensatz zur Kreditvergabe einer Bank oder einer klassischen Kapitalbeteiligungsgesellschaft, erläutert Glasauer, investiert ein Seed-Capital-Fund in Unternehmen (und in Personen), die noch keine Vergangenheit haben, oft noch kein Produkt fertig entwickelt haben und manchmal am Anfang lediglich aus ein oder zwei Personen bestehen. Gemeinsamer Nenner solcher von Seed-Capital-Funds aufgespürter Unternehmen seien das extrem große Marktpotential und die Alleinstellung des zu entwickelnden Produktes. Wenn ein solches Produkt fertig entwickelt sei, lasse es oft den Wert des Unternehmens weit in die Höhe schnellen, was dieses nicht selten binnen weniger Jahre an die Börse führe. Gründer, die weder über ein solch interessantes Produkt noch über Vermögenswerte verfügten, fielen in die Spalte zwischen Seed-Capital-Funds, Beteiligungsgesellschaft und Kreditinstitut.

Der GUB-Vorstand ist der Ansicht, daß in Deutschland von seiten der Investoren eine stark zyklische Ausprägung besteht, was die Risikobereitschaft anbetrifft. Das sei an den Entwicklungen des Neuen Marktes in Frankfurt gut zu erkennen: „Unternehmen, die man vor Jahren für nicht börsenreif gehalten hätte, werden heute vielfach überzeichnet und mit einem extrem hohen KGV

noch als Kaufempfehlung gehandelt.“ Dieser Neue Markt wird von unseren Gesprächspartnern sehr begrüßt, da er dem Investor nunmehr die Möglichkeit eröffnet, leichter als bisher aus einem finanziellen Engagement bei einem neuen Unternehmen wieder auszusteigen, indem er seine Beteiligung an der Börse verkauft.

Glasauer geht deshalb davon aus, daß sich der Trend bei der Investitionsbereitschaft immer weiter in das VC-Segment bewegen wird. Um geschlossene VC-Funds, in denen sich private Investoren typischerweise vereinen, jedoch für steuerorientierte Investoren attraktiv zu machen, müßten für diese zumindest gleichwertige Grundlagen wie für eine Beteiligung an einem Containerschiff oder eine Investition in ostdeutsche Immobilien geschaffen werden.

Andererseits setzen Investoren auf eine gute und plausible Story eines Unternehmens sowie auf ein Management, dem sie zutrauen, ihre Vision und Planung in die Tat umzusetzen. Wie sie sich dabei am besten anlegen, das können angehende Unternehmer in einem der nach dem Vorbild des Massachusetts Institute of Technology durchgeführten Businessplan-Wettbewerbe lernen. Der Münchener Businessplan-Wettbewerb (M-BPW) beispielsweise, der 1996/97 von McKinsey & Company Inc. initiiert wurde und für dessen 97/98er Ausgabe der Förderkreis Neue Technologie e.V. das Projektmanagement übernommen hat, zog 1 626 Interessenten an, von denen 263 schließlich konkrete Businesspläne eingereicht haben. Ein Businessplan ist ein unternehmerisches Gesamtkonzept, in dem die zu entwickelnden Produkte, strategische Zielsetzung und Kapitalbedarf ebenso detailliert beschrieben werden wie die Zusammensetzung des Managements oder die Vertriebs- und Marketingstrategie.

Erklärtes Leitziel des Münchener Businessplan-Wettbewerbs ist es, junge Menschen für den Schritt in die Selbständigkeit zu motivieren und ihnen bei der Realisierung ihrer Geschäftsidee den Rücken zu stärken. „Der M-BPW will zum Unternehmertum hinführen, aber nicht dazu verhelfen“, sagt Projektleiter Constantin Freiherr von Hodenberg. „Der angehende Unternehmer muß sich bewußt sein, daß die Beteiligung am Wettbewerb ebenso wie die Gründung einer eigenen Firma sehr viel Arbeit erfordert.“

Der M-BPW ist denn auch mehr ein Lernprozeß als ein reiner Wettbewerb. Der Teilnehmer kann selbst testen, ob er sich zum Unternehmer eignet, kann in einem sechsmonatigen „mentalen Unternehmertraining“ lernen, was für die Selbständigkeit erforderlich ist. Der Lernprozeß beschränkt sich also bei weitem nicht auf die simple Frage „Wie gründe ich eine Firma?“ oder auf juristische oder finanztechnische Fragen zu unterschiedlichen Rechtsformen (GmbH, AG), Finanzierungsformen oder Mitarbeiterbeteiligung, sondern stellt auch die Frage „Was erwarte ich von der Gründung einer eigenen Firma“ in den Mittelpunkt.

Die Organisatoren des M-BPW unterscheiden dabei sehr wohl zwischen Existenzgründung und Unternehmensgründung: Wer sich mit einem Coffee-Shop, einem Friseurladen oder einer Partnervermittlung selbständig machen will, schafft sich vielleicht eine unabhängige Existenz, doch mit der Gründung eines innovativen, auf Sicht neue Arbeitsplätze verheißenden Unternehmens hat dies nichts zu tun. Eine echte Unternehmensgründung erfordert vielmehr neue Ideen, Dienstleistungen, Produkte, wenn möglich mit hohem Wachstumspotential.

Da ein Innovator meist ein Spezialist ist, der nur in seinem Fachgebiet wirklich Spitze ist, aber in der Regel Defizite im kaufmännischen Bereich aufweist, muß bei ihm die Erkenntnis heranreifen, daß er sich ein Team von Schlüssel-Know-how-Trägern zusammenstellen muß, wenn das junge Unternehmen die ersten schwierigen Jahre überleben soll.

Wer jedoch einen ausgereiften Businessplan vorlegen kann, hat gute Chancen auf Erfolg. 1997 konnten im Rahmen des M-BPW 10 Firmen gegründet werden, allein in 6 von ihnen flossen über 50 Mio. DM Finanzmittel in Form von Venture-Capital, Beteiligungsgeldern und Fördermitteln. Auch bei der jüngsten Ausgabe des M-BPW wurden wieder hochkarätige Geschäftsideen entwickelt. 30 der 108 in Stufe zwei des Wettbewerbs eingereichten Businesspläne wurden mit „hervorragend“ bezeichnet, 79 Prozent von ihnen weisen nach Ansicht der aus Vertretern von Banken, Industrie, halbstaatlichen Beteiligungsgesellschaften und Venture-Capital-Gesellschaften zusammengesetzten Kapitalgeber-Jury ein hohes Finanzierungspotential auf. 60 Prozent der in Stufe zwei eingereichten Business-Pläne könnten durch Venture-Capital finanziert werden.

Damit hätte der Münchener Businessplan-Wettbewerb sein Ziel erreicht, in der Region München einen dauerhaften Innovations- und Gründungsprozeß in Gang zu setzen und dabei potentiellen Unternehmern den Zugang zu den für die ersten Schritte erforderlichen finanziellen Mitteln zu eröffnen.

Jean-Jacques Picard