

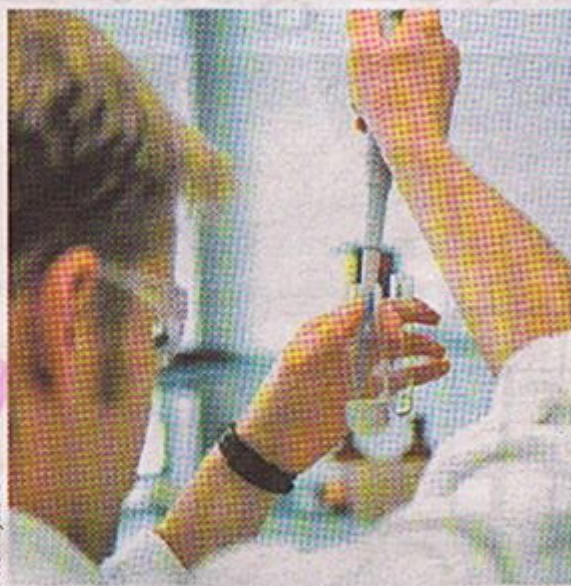
Finanzspritzen für Gründer werden seltener

Trotz der zuletzt positiven Zahlen macht sich in der Wagniskapital-Branche Pessimismus breit

KORA-CORA KRAUSE | FRANKFURT

Unternehmensgründer müssen bei der Finanzierung ihrer Ideen künftig damit rechnen, dass Wagniskapitalgeber deutlich zugeknöpfter sind. Zwar befanden sich die Investitionen in diesem Segment im vergangenen Quartal auf einem Sieben-Jahres-Hoch. Dies dürfte sich aber bald ändern: „In den kommenden Monaten rechnen wir zunächst mit sinkenden Investitionsleistungen bei der Wagniskapitalvergabe“, sagt Dörte Höppner, Geschäftsführerin des Bundesverbands deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK). Die schlechten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen würden nun für starke Verunsicherung in diesem Segment sorgen.

Das Geschäft mit der Wagniskapitalvergabe leidet nur indirekt und zeitverzögert unter der Finanzkrise. Laut einer repräsentativen jährlichen Umfrage investierten 35 Wagniskapitalgeber – Venture-Capital-Fonds – im letzten Quartal



Ein Labor in Berlin: Auch Existenzgründer im Medizinsektor leiden unter der geringeren Vergabe an Wagniskapital.

2008 mit 565 Mio. Euro 30 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Kassen der Fonds seien noch gut gefüllt, Investoren profitierten von gesunkenen Unternehmensbewertungen, so der Tenor der VC-Gesellschaften.

„Die Finanzkrise tangiert die relativ marktunabhängigen VC-Fonds bisher wenig, indirekte Effekte dürften ab 2009 die Branche jedoch zunehmend belasten“, glaubt Götz Hoye von der Unternehmensberatung FHP Private Equity. Auf Grund eigener Liquiditätsprobleme würden institutio-

nelle Investoren als Kapitalgeber der VC-Fonds künftig ausfallen oder sich spürbar zurückhalten.

„Im laufenden Jahr wird es deutlich schwieriger werden, eine Erstfinanzierung zu bekommen“, sagt auch Hans Schreck vom Fonds TVM Capital. Neue VC-Fonds würden sich schwer tun. Ein Großteil ihres Vermögens stammt von Banken, Pensionsfonds, Versicherern oder Asset-Managern, die zum Teil von der Krise stark betroffen sind.

Dies dürfte Wagniskapitalgebern auf lange Sicht große Pro-

bleme bereiten: Künftig müssen sich Kapitalgeber bei ihren Beteiligungen auf ein geringeres Wachstum bei zeitgleich höherem Geldbedarf einstellen. Gewinnbringende Beteiligungsverkäufe werden im derzeitigen Marktumfeld auf sich warten lassen. Weder die Börse noch die Beteiligungsbranche bieten sich über kurz oder lang für Veräußerungen an. Insbesondere bei der Folgefinanzierung der Portfoliounternehmen könne es daher zu Problemen kommen, befürchtet Hoye. Er erwartet deutliche Einschränkungen bei der Weiterfinanzierung junger Unternehmen spätestens in den Jahren 2010 und 2011.

Der steigende Pessimismus bei den Wagniskapitalgebern macht sich besonders bei Business Angels bemerkbar – das sind geschäftsfähige Privatpersonen, die Gründer meist informell aus ihrem Privatvermögen finanzieren. „Potenzielle Investoren haben in der Finanzkrise viel Geld verloren und bei ihrer Investmenttätigkeit deutlich die Handbremse angezogen“, sagt Roland Kirchhof vom Verband Deutscher Business Angels. Die Stimmung der Investoren habe sich 2008 stark eingetrübt. Investoren befürchten zudem, dass es künftig für junge Unternehmen schwieriger wird, sich gewinnträchtig zu

entwickeln. Eine schmerzliche Entwicklung – denn nach einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung werden mehr als 80 Prozent der High-Tech-Gründungen, soweit sie eine Eigenkapitalfinanzierung durch Dritte erhalten, von Business Angels finanziert durch die ersten Runden gebracht.

Vielen Start-ups bleiben als Alternative erst einmal öffentliche Kapitalgeber. Staatliche Förderbanken wie die KfW oder etwa die Investitionsbank Berlin (IBB) bieten günstige und unbürokratische Förderkredite. Die Mikrokredite bis zu 5 000 Euro der IBB sind ohne Vorlage eines Businessplans und innerhalb von zwei Wochen erhältlich.

Der ERP-Startfonds der KfW und der High-Tech-Gründerfonds fördern in erster Linie Technologieunternehmen. „Dabei gehen wir gerade bei den ganz jungen Unternehmen Risiken ein, die private Kapitalgeber in der Regel meiden“, sagt Michael Brandkamp, Chef des High-Tech-Gründerfonds. Zudem ist die Finanzkraft dieser, zum größten Teil staatlich finanzierten Institutionen, von der Krise verschont geblieben. Ein Problem kann jedoch auch hier entstehen, wenn die Krise länger anhält als gedacht und VC-Fonds auf lange Sicht für eine Anschlussfinanzierung ausfallen.

Wege zur Gründungsfinanzierung

Private Beteiligungsbranche

Die klassische Kapitalquelle für junge Unternehmen sind die so genannten Venture-Capital-Gesellschaften. Aber wie finden Gründer den passenden Geldgeber? Für eine Vorauswahl bietet sich die Suchmaschine des Branchenverbands deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BKV) an. Online können Gründer unter www.bvkap.de ein Suchprofil ausfüllen, das innerhalb von Sekunden zu einer Liste passender Investoren führt.

Business Angels

Gerade in der Geburtsstunde einer Geschäftsidee sind informelle Investoren eine wichtige Kapitalquelle, denn sie lassen sich von einer Vision schneller überzeugen als rein zahlenkalkulierende Fonds. Vorteil der Business Angels (BA) ist zudem, dass sie ganz junge Unternehmen nicht nur mit ihrem Privatvermögen unterstützen, sondern auch ihr Wissen einbringen. Investitionssummen übersteigen aber meist nicht die Summe von 200 000 Euro. Kontakt zu regionalen Netzwerken können Gründer über den Bundesverband der BAs unter www.business-angels.de aufnehmen.

Staatlich geförderte Quellen

Eine Orientierung über die ersten Schritte zum eigenen Unternehmen und die verschiedenen Finanzierungsmodelle der Ministerien gibt das Existenzgründer-Portal des Bundes (www.existenzgruender.de). Das EXIST-Gründerstipendium des Wirtschafts- und Technologieministeriums etwa verhilft von der Geschäftsidee zu einem ausgereiften Businessplan und unter-

stützt die Entwicklung marktfähiger Produkte oder Dienstleistungen. Das Programm richtet sich insbesondere an Gründerinnen und Gründer aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen (www.exist.de). Bezuschusst vom Bund und dem Europäischen Sozialfonds ist auch das „Gründercoaching Deutschland“, das sich an Unternehmer in der Start- und Festigungsphase richtet (www.kfw-mittelstandsbank.de). Die Gründung sollte allerdings nicht länger als fünf Jahre zurückliegen, wobei Coachingmaßnahmen von der Gründung abgeschlossen sind (www.gruendercoaching-deutschland.de). In der Seed-Phase können technologieorientierte Gründer zudem eine Finanzierung aus dem High-Tech-Gründerfonds erhalten, der gemeinsam vom Bund, der KfW Bankengruppe und der Industrie aufgelegt wurde (www.high-tech-gruenderfonds.de).

Staatliche Förderbanken

Informationen zu aktuellen Förderprogrammen des Bundes, der Länder und der Europäischen Union für die gewerbliche Wirtschaft finden Unternehmensgründer auf der Internetseite www.foerderdatenbank.de. Neben Förderdarlehen bietet die staatliche Mittelstandsbank KfW Gründern etwa ein umfangreiches Startgeld bis zu 50 000 Euro an – und zwar auch dann, wenn die üblichen Sicherheiten bei der Hausbank nicht ausreichen. An junge Technologieunternehmen richtet sich der KfW-ERP-Startsfonds. Voraussetzung ist, dass ein weiterer Beteiligungsggeber sich in mindestens gleicher Höhe beteiligt.

