

Sonderbeilage: Eigenkapital

Start-ups brauchen einen längeren Atem

Eigenkapital muss über Gründungsphase hinausreichen

Börsen-Zeitung, 21.11.2015
Die Region rund um Aachen gehört schon seit langem zu den aktivsten Gründerzentren in Deutschland. Insbesondere die Nähe zur Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) macht die Stadt für technikaffine Start-ups attraktiv.

Die Firma LeasinGo GmbH ist eines der Vorzeigeprojekte. Vor vier Jahren gegründet, rühmt sich das Unternehmen, zu den schnellsten Vergleichsportalen für die gesamte Leasingbranche zu gehören, seien es nun Baumaschinen, Fahrzeuge, IT-Anlagen oder Kunststoffmaschinen. Preisgekrönt von der RWTH Aachen und der IHK Aachen, wurde das Jungunternehmen in diesem Jahr an die FM LeasingPartner GmbH weiterverkauft – eine Erfolgsgeschichte rundum also.

Durchhänger in Phase zwei

Doch so einfach ist die Sache nicht, denn das Fintech-Unternehmen hatte trotz Lob und Preis einige existenzielle Probleme durchzustehen. In der ersten Phase gestaltete sich die Finanzierung durch private Geldgeber zur Programmierung und zum Roll-out des Produktes noch relativ problemlos. In Phase zwei jedoch, in der es darum ging, das fertige Produkt zu vermarkten und die dafür notwendigen Marketingaktivitäten zu finanzieren, zeigten sich die potenziellen Geldgeber plötzlich zugeknöpft. Der Verkauf an den neuen Eigentümer muss unter diesen Umständen schon fast als glücklich bezeichnet werden.

Die Erfahrungen der LeasinGo sind für Start-ups nicht untypisch, gerade technologieorientierte Unternehmen kennen diese Durchhänger. Dabei hat sich die Situation für Start-ups in Deutschland durchaus verbessert. Nach Erhebungen der Düsseldorfer Barkow Consulting wurden im Jahr 2014 rund 1,5 Mrd. Euro an Venture Capital für Unternehmensgründer bereitgestellt und damit rund 50% mehr als noch im Jahr zuvor. Zum Vergleich: In den USA waren es im gleichen Zeitraum 60% mehr gegenüber dem Vorjahr, die Investitionen beliefen sich auf 7,1 Mrd. Dollar – Deutschland steht zwar im

internationalen Vergleich bei der Finanzierung nicht schlecht da, zum Vorreiter USA ist es aber noch ein gehöriger Abstand.

Zu wenig Förderung

Beispiele wie LeasinGo zeigen, dass insbesondere die Anschlussfinanzierungen schwierig sind, und damit liegt die tatsächliche Eigenkapital-lücke für Start-ups in der zweiten Finanzierungsrunde. Es ist nahezu unmöglich, dass ein Start-up in nur zwölf Monaten zu einem investitionsreifen Venture Case kommen kann. Die nur für ein Jahr gewährten EXIST-Gelder aus dem Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) reichen nicht aus, um ein Unternehmen sattelfest zu machen. Ziel des Programms ist es, das Gründungsklima an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu verbessern und die Anzahl und den Erfolg technologieorientierter und wissensbasierter Unternehmensgründungen zu verbessern.

Während für eine Anfangsfinanzierung meist schon ein fünfstelliger Betrag reicht, sind die für ein rasches Wachstum benötigten Summen um ein Vielfaches höher, schätzen auch Förderbanken wie etwa die NRW.Bank. Zwei Drittel der Start-ups erwarten für die kommenden zwei Jahre weiteren Finanzierungsbedarf, die meisten davon in einer Größenordnung zwischen 1 und 5 Mill. Euro.

Um für durch staatliche Förderprogramme gestartete Unternehmen die Entwicklungschancen zu verbessern, braucht es mehr privates und mehr langfristiges Eigenkapital. Gerade strategische Investoren haben hier einen ausgesprochen positiven Einfluss. Denn neben Finanzierung und Beratung ist die Vernetzung mit erfahrenen Geschäftsleuten eine wichtige Unterstützung für Gründer von Start-ups. Ohne privates Kapital ist eine weitere kontinuierliche Finanzierung von Start-ups unmöglich. Das vor allem durch Fintechs populär gemachte Crowdfunding als Lückenfüller zwischen Business Angels und Venture Capital ist nicht zu empfehlen, weil die Start-ups keine anonymen kleinteiligen Inves-

toren benötigen, sondern Begleitung, Erfahrung, Ratschläge und die Weitergabe von unternehmerischen Erfahrungen.

Warum aber hapert es gerade in der zweiten Finanzierungsrunde? Eine Erklärung könnte sein, dass die Entwicklung eines Produktes etwas Wahrnehmbares anbietet (sogar bei IT-Produkten). Wenn es dann aber um Themen wie Marketing oder Vertrieb geht, insbesondere in den digitalen Medien, werden diese Investitionen aufgrund der Erfahrung der Investoren falsch eingeschätzt. Die Erfahrungswelt der Geldgeber reflektiert zum Beispiel unzureichend die Notwendigkeit, im Netz der Suchmaschinen wahrgenommen zu werden. Bei den entsprechenden Aufwänden in die Systematik von Google Adwords kann man relativ schnell den Erfolg im Absatz und den Geschäftsabschlüssen erkennen. Hier reagieren die Investoren auf die Bedingungen der digitalen Marketing-Welten noch skeptisch und haben Schwierigkeiten, sie zu akzeptieren.

Um also die Wachstumschancen für Start-ups nachhaltig zu verbessern, sollten folgende Überlegungen in Betracht gezogen werden:

- Mehr Geld durch Verbesserung der politischen Rahmenbedingungen, Verlängerung des EXIST-Programmes auf 24 bis 36 Monate. Die Ausdehnung der EXIST-Hilfe durch die öffentliche Hand könnte zudem den Zeitraum verlängern, in dem die Gründer einen validen Business Case für den Markt aufsetzen können.
- Regionale Bündelung von Kräften, bestehend aus Universitäten, Wirtschaft und Politik zur Bildung von dezentralen Inkubatoren. Trainingsmöglichkeiten für den Marktauftritt, etwa in Form einer Pitch School, sollten eingeschlossen und möglich sein.
- Innovative Geschäftsmodelle, in denen Start-ups einerseits und Industrie und Mittelstand andererseits verknüpft werden und kooperieren können. Die gegenseitige Beschäftigung mit zu finanzierenden Leistungen könnte auch eine Basis schaffen, um die Konzepte der Industrie 4.0 zu befördern. Mittelstand und Industrie

sind heute entweder zu langsam oder nicht ausreichend mutig, die technologischen Herausforderungen von Industrie 4.0 anzunehmen. Schnellboote wie Start-ups können durch Aufträge ihre eigene finanzielle Basis stabilisieren und ihren Geschäftspartnern Anregungen und Erfahrungen vermitteln.

- Partikularinteressen, insbesondere von Hochschulinstituten, sollten deutlich zurückgestellt werden, die Ressourcen könnten unter sinnvoller Moderation zielgerichteter eingesetzt werden. Zu häufig sind die Geschäftsmodelle der Hochschulen auf die Einwerbung von Fördergeldern ausgerichtet. Mehrere Institute oder

Hochschulen bewerben sich aus unterschiedlichen thematischen Blickwinkeln auf ein und dieselbe Geldquelle. Statt koordiniert und arbeitsteilig unterwegs zu sein, unterbleibt häufig die Formierung einer gebündelten Kraft, um die Stärkung der Region und/oder die Besetzung eines Themas zu erreichen.

- Kommunen sollten sich aktiver für die Unterstützung von Start-ups einsetzen. Das muss nicht unbedingt mit Geld passieren. So fehlt in der Regel in den Zentren bezahlbarer Büroraum. Vakante Industriebauten, umnutzbare Kirchengebäude und andere in Frage kommende Immobilien könnten schneller und unbürokratischer

den Jungunternehmen zur Verfügung gestellt werden.

- Schaffung eines Klimas für Entrepreneure. Gründen wird in unserer Gesellschaft viel zu wenig geschätzt. Gründen ist ein Ausdruck von Optimismus der Gesellschaft und des Einzelnen, um zukünftige Aufgaben zu bewältigen. Der gründende Unternehmer ist allerdings heute gelegentlich stigmatisiert und bei weitem nicht so anerkannt, wie es ihm gebühren könnte.

.....
Christian W. Rother, Inhaber von Rother Financial Advisory, betreut Start-ups und Wachstumsunternehmen der Region Aachen