FOTO: FOTOLIA

„Wer wachstumsorientiert denkt, sollte sich mit Venture Capital beschäftigen"

RISIKO Experten hantieren mühelos mit Begriffen wie Basel II & III oder Due Diligence. Viele Gründer sind jedoch mit den Akteuren im Finanzbereich und den Aspekten der Unternehmensfinanzierung nicht umfassend vertraut.

Hier gibt es mit der VC-POINT GmbH und dem Institut für Venture Capital und Unternehmensfinanzierung zwei neue Angebote für die Berlin-Brandenburger Gründerszene und den etablierten Mittelstand. VC-POINT-Geschäftsführer Prof. Michael Groß erklärt, warum wachstumsorientierte Unternehmen sich mit Venture Capital und klassischem Beteiligungskapital beschäftigen sollten.

Was ist Venture Capital?

Venture Capital ist zunächst mit Risiko- oder Wagniskapital gleichzusetzen. Eine Beteiligungsgesellschaft oder ein Business Angel investieren in ein Unternehmen oder Projekt, das technische und wirtschaftliche Risiken trägt. Riskant meint dabei, dass nicht genau kalkuliert werden kann, ob diese Unternehmung Erfolg haben wird. Vor allem aber verfügen ihre Betreiber in der Regel nicht über ausreichende Sicherheiten, die eine Bankenfinanzierung zwingend benötigt. Sicherheiten sind für Banken und Sparkassen wesentlich, deshalb erhalten insbesondere Start-ups oder Gründer keine Kreditfinanzierung. Venture Capital hingegen wird ohne Sicherheiten vergeben, bedarf jedoch entsprechender Voraussetzungen und setzt tiefgehende Prüfungen des Finanzierungsansatzes und des Managements voraus.

Prof. Michael Groß

FOTO: WEBER

Und wer kann es in Anspruch nehmen?

Meist sind es Unternehmen mit einer hohen Innovations-, Technologie- und Wachstumsorientierung, bei denen das Risiko für Geldgeber nicht abschließend bewertbar ist. Solche Unternehmen müssen zunächst über die Aufnahme von Wagnis- oder Beteiligungskapital zu Eigenkapital gelangen. Etablierte mittelständische Unternehmen mit hohem Bedarf an Wachstumskapital gehören aber ebenso zur Zielgruppe. Wir sollten hier nicht nur an den Hochrisiko-Bereich denken. Auch ein Autohaus muss wachstumsorientiert handeln und kann dabei nicht unbedingt den klassischen Weg der Geldbeschaffung gehen.

Viele Unternehmer fühlen sich mit dem Thema überfordert.

Es wird oft über- oder unterschätzt: Unternehmer nehmen es manchmal zu leicht oder haben zu viel Respekt davor. Der VC Point versteht sich deshalb als Brücke zwischen Unternehmen und Beteiligungsgebern. Wir helfen den Unternehmen, sich selbst einzuschätzen und sich für Beteiligungsgeber fit zu machen. Gemeinsam mit den Unternehmen schauen wir, wo sie stehen, welche finanziellen Optionen es gibt, und wie eine Finanzierungsstruktur aussehen kann. Wenn es die Unternehmen wollen, liefern wir eine Managementberatung, die tiefer geht als die klassische Finanzierungsberatung. Unser Ziel ist es immer, dass sich die Unternehmen nach einer Finanzierungsrunde mit Beteiligungskapital noch bewegen können – sie sollen ihr Unternehmen nicht durch überflüssige Entscheidungs-

und Beteiligungsstrukturen lahmlegen, sondern eine einfache, überschaubare und bedarfsgerechte Lösung erhalten.

Raten Sie Unternehmen auch ab, Venture Capital zu nutzen?
Das ist auch eine unserer Kernaufgaben. Der klassische Verlauf ist doch meist so: Nach einer Ausbildungsphase entwickelt der Gründer ein innovatives Produkt oder eine Dienstleistung, sieht einen Markt und macht sich nun auf die Suche nach Partnern oder Kapital, um sein Angebot auf diesen Markt zu bringen. Holt er uns dazu, schauen wir uns genau an, wie weit seine Technologie entwickelt ist und ob seine Unternehmensstruktur und der Finanzierungsansatz dazu passen. Dazu haben wir eine Reihe von Kooperationspartnern, deren Know-how wir dabei nutzen. Wir sind wie eine Art VC-TÜV, bevor es dann in die Kapitaleinwerbung geht. Dabei sprechen wir mit den Unternehmen nicht nur über ihre Zukunft, sondern schauen genauso intensiv, wie die Realität aussieht. Investoren wollen nicht zum Monopoly antreten. Und wenn das Unternehmen noch nicht soweit ist, raten wir auch ab.

Wie kann sich ein Unternehmen an das Thema Venture Capital heranarbeiten?
Wichtig ist immer die umfassende Information. Wir meinen, dass die Fremdfinanzierung an Bedeutung verlieren wird. Außerdem glauben wir, dass man sich als Unternehmen nicht dauerhaft auf die Förderung durch die öffentliche Hand verlassen darf. Venture Capital sollte neben Banken und Fördermitteln einfach als ein weiteres Instrument begriffen werden. Es gibt an dieser Stelle aber einen großen Weiterbildungsbedarf. Das Ziel des VC Instituts ist es, Unternehmen und Institutionen diese Welt näher bringen und sie mit Information fit zu machen. Dazu haben wir ein Weiterbildungsprogramm aufgelegt, das nicht nur für wachstumsorientierte Mittelständler oder Gründer interessant ist, sondern auch für Schnittstellen wie Technologiezentren oder IHKs.

Sie vergeben das Logo VC Point. Was signalisiert es?
Dieses Siegel erhalten ausgewählte Innovationsstandorte, die sich mit unserer Hilfe umfassend zum Thema Venture Capital weitergebildet haben und dazu in enger Kooperation mit der VC-POINT GmbH verstärkt eigene Kompetenzen anbieten. Das Siegel signalisiert den Unternehmen, dass sie hier Know-how in Sachen Venture Capital, Beteiligungskapital und Unternehmensfinanzierung finden.

Der erste VC Point wurde an das Technologiezentrum Dresden vergeben, das zum Beispiel Mieter wie die Firma Novaled beheimatet. Weitere Gespräche laufen gegenwärtig mit Standorten in Bayern und Brandenburg.

In jüngster Zeit hört man vom so genannten Crowdfunding, bei dem über das Internet Geld für Projekte gesammelt wird. Was halten Sie davon?
Das ist zunächst eine interessante Sache für kapitalsuchende Unternehmer, aber ich glaube nicht, dass darüber auf Dauer belastbare Finanzierungslösungen geschaffen werden können. Ich finde sie nicht transparent genug, und weitere Investoren könnten Einstiegshindernisse sehen. Die Geldgeber sollten zu jeden Zeitpunkt exakt wissen, was mit ihrem Geld passiert: Ist das beim Crowdfunding immer gegeben? Kann ein unbedarfter Geldgeber entsprechende Projekte beurteilen? Die Unternehmer hingegen wissen nicht genau, wie die „Anleger" reagieren, wenn versprochene Szenarien nicht eintreten. Man sollte genau wissen, wer seine Investoren sind und wo ihre Interessen liegen. Einen Business Angel oder ein Frühphaseninvestor finde ich persönlich viel sinnvoller, weil der qualifiziert prüft und hilft, nachhaltige und transparente Entwicklungen anzuschieben.

Prof. Michael Groß

VC-POINT GmbH
Prof. Michael Groß
c/o Zentrum für Luft- und Raumfahrt
Freiheitstr. 120 A, 15745 Wildau
Tel. 03375 2181-240
info@vc-point.de VC-POINT GmbH
www.vc-point.de

Weiterbildung

21. – 22.06.2012, Campus TH Wildau
Venture Capital – Wachstumsmanagement und Finanzierung
Für Unternehmer in der Wachstumsphase, etablierte Mittelstandsunternehmen und KMU, die beabsichtigen, Venture Capital/ Beteiligungskapital in ihre Unternehmensfinanzierung aufzunehmen
Anmeldung über die VC-POINT GmbH oder über www.vc-institiut.de/ Veranstaltungsübersicht

Anzeige

b2d
BUSINESS TO DIALOG

Wirtschafts-Messe
für neue Lieferanten und Netzwerke in und um Berlin

In der schönsten und modernsten Halle der Stadt trifft sich der Berliner Mittelstand zum Austausch von Kontakten und Aufträgen.

Unternehmen aus Industrie und Produktion, aus Handwerk, Handel und unternehmensnahen Dienstleistungen finden hier rasch Kontakt zu neuen Kunden, Lieferanten und Netzwerk-Partnern.

Und das ist gut so. Die schlechtesten Kontakte sind die, die man nicht hat. Und warum sollten Sie Ihrem Wettbewerb wichtige Um-sätze und Aufträge schenken? Es gibt viele Firmen, die genau nach Ihren Kompetenzen und Produkten suchen. Seien Sie präsent, denn Ihr Wettbewerb ist schon da.

Ihr Business-Termin:
Mi., 5. Sept 2012 (11:00 - 18:00 Uhr)
Do., 6. Sept 2012 (10:00 - 16:00 Uhr)

Jetzt anmelden und dabei sein:
Fon 030 / 49 87 69 14 oder
www.dialogmesse.de