

„Nachhaltigkeit der Gründungen fördern“

Darüber hinaus erhalten die erfolgreichen Teilnehmer oftmals auch Gewinne über Kapital hinaus, bei CyberOne sind es u. a. professionelle Imagefilme für die Sieger. „Viele Sachpreise dienen für uns als Instrument der Ansiedelungspolitik“, betont Meyer. Manche Gründer profitieren besonders von Beratungsleistungen, vergünstigten Büromieten oder einer Laborausstattung. Als Idealfall sieht es Jörg Dannenberg an, wenn „nach dem Wettbewerb die Betreuung weiterläuft, so dass auch hinterher das Netzwerk noch zur Verfügung steht.“ Diesen Ansatz verfolgt auch der bundesweite und bislang einzige Businessplan-Wettbewerb für die Medizinwirtschaft, der 2009 unter dem Banner „Startbahn Gründerwettbewerb.Med“ eine Neuausrichtung erfahren hat. „Wir wollen die Nachhaltigkeit der Gründungen fördern“, erklärt Gary Gelsing, Sprecher des Ausrichters Startbahn Ruhr. Neben dem etablierten Wettbewerb bildet der Benchmark Award.Med NRW die zweite Säule, um die „wirtschaftliche Tragfähigkeit der jungen Unternehmen zu unterstützen“, so Gelsing. Kein Wettbewerb im typischen Sinne ist das Venture.Med Investorenforum als dritte Säule, das Gründer und Geldgeber zusammenbringt. Hierbei setzt Startbahn Ruhr auf die Projektpartnerschaft mit dem Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND), auch VC-Investoren gehören zum Forum.

Kontaktbörse auf zahlreichen Ebenen



Marc-Michael Braun,
Conetwork Erneuerbare
Energien

Die meisten Businessplan-Wettbewerbe bieten sich zudem als Marketingplattform an. Die Vorteile für Gründer: Sie erhöhen durch Wettbewerbe ihre Visibilität, zeigen erstmals ihre Ausdauer und lernen potenzielle Geldgeber kennen. „Der Serial Entrepreneur hat schon sein Netzwerk, aber Erstgründer können hier leicht Kontakt zu Investoren knüpfen“, erläutert Marc-Michael Braun, Investment Director bei Conetwork Erneuerbare Energien. Auch die Investoren profitieren: „Man bekommt in kürzester Zeit einen guten Überblick, was in einer Region oder bei bestimmten Themen passiert“, fasst Braun zusammen. Neben den Venture Capitalisten beobachten Business Angels die Wettbewerbe der Republik. „Entweder sie werden als Jury-Mitglied aktiv oder sie schauen sich die Präsentationen der zehn Top-Teams an“, erklärt Frank Müller, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Business Angels FrankfurtRheinMain. Auf einen anderen Aspekt weist Dr. Roland Kirchhof, Vorstand des Business Angels Netzwerk Deutschland, hin: „Die guten Businessplan-Wettbewerbe haben alle ein Mentoring-System, das Business Angels einbindet. Das führt leicht zu Beteiligungen.“

NACHGEFRAGT BEI THOMAS HENRICH, GESCHÄFTSFÜHRER DER EXBA EXCHANGE BUSINESS ANGELS GMBH

Mit 13 Privatinvestoren begann EXBA im Jahr 2005 als Online-Business Angels-Netzwerk. Heute bringt es die Plattform auf 396 gelistete Investoren, darunter 240 Business Angels und 134 Vertreter von Venture Capital-Gesellschaften. Im Interview spricht Geschäftsführer Thomas Henrich u. a. über die Aktivität von Investoren und die Rolle öffentlicher Fonds.



Thomas Henrich

Henrich: Das Engagement finde ich außerordentlich wichtig, unabhängig davon, welche öffentliche Hand dahinter steckt. Besonders vom High-Tech Gründerfonds geht hier eine positive Signalwirkung aus. Ich würde mir allerdings wünschen, dass solche Initiativen nicht nur in Technologieunternehmen investieren.

VC Magazin: Wie wichtig ist die Aufbauarbeit von Business Angels für Gründungen?

Henrich: Die meisten Engagements haben gezeigt, wie notwendig und sinnvoll es ist, junge Unternehmen mit Kapital, Know-how und Kontakten zu versorgen. Wird ein Start-up von Business Angels unterstützt, verbessert sich die Ausgangslage enorm. Allerdings ist Deutschland mit Engeln noch unterversorgt.

VC Magazin: Die Banken halten ihr Geld für Kredite zurück, während einige Venture Capital-Investoren volle Geldbeutel haben. Wie stellt sich die Situation für Gründer dar?

Henrich: Gute Geschäftsideen finden immer noch Kapital. Derzeit sind aber vor allem die Investoren im Vorteil, denn die Bewertungen für Unternehmen in den frühen Phasen sind deutlich zurückgegangen.

VC Magazin: Welche Rolle spielen aus Ihrer Sicht öffentliche Fonds für die frühe Phase?

VC Magazin: Wie aktiv sind Ihre knapp 400 Investoren derzeit?

Henrich: Rund ein Drittel ist trotz der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise wesentlich aktiver als noch vor sechs bis zwölf Monaten. Bei den Themen dominieren Umwelttechnologien bzw. Cleantech, neue Materialien und Energie. Für uns als Marktplatz war das erste Quartal 2009 das erfolgreichste seit der Gründung 2005. Wir hatten den höchsten Traffic und die meisten begleiteten Transaktionen.