

2006

Oktober 2006, 14,80 Euro

Private Equity • Buyouts • M&A

VentureCapital
Magazin

VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

SONDERAUSGABE

Start-up 2007

2. Jahrgang

Gründung & Finanzierung



powered by



wellingtonpartners



Grazia Equity



3 Editorial

Einführung

- 6 Positive Trendwende in Sicht**
Das aktuelle Gründungsklima für Start-ups in Deutschland
- 10 Von der Idee zum Markt**
Finanzierungsrestriktionen behindern Umsetzung von Patenten
Dr. Oliver Koppel, Institut der deutschen Wirtschaft
- 14 „Im kommenden Jahr werden wir das Neugeschäft weiter forcieren“**
Interview mit Dr. Alexander von Frankenberg, stellvertretender Geschäftsführer, High-Tech Gründerfonds
- 16 Gründergeist und Unternehmertum**
Standpunkt eines Serial Entrepreneurs und Business Angels
Joachim Schoss
- 18 „Wir wollen Entrepreneurship als Lebenseinstellung vermitteln“**
Interview mit Dr. Tina L. Seelig, Executive Director, Stanford Technology Ventures Program

Gründerklima & Studien

- 22 Gründungsaktivitäten in Deutschland im internationalen Vergleich**
Ergebnisse des aktuellen Länderberichts Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Prof. Dr. Rolf Sternberg, Universität Hannover
- 26 Deutschland nach der New Economy-Euphorie**
Ein schwieriges Feld für Hightech-Gründer
Dr. Georg Licht, ZEW
- 30 Entrepreneurship Education an deutschen Hochschulen**
Konsolidiertes Wachstum
Prof. Heinz Klandt, European Business School
- 34 Potenziale mobilisieren**
Nachholbedarf bei Gründerinnen in Deutschland
Dr. Birgit Buschmann, Deutsches Gründerinnen Forum e.V.
- 36 Unternehmer als Schlüssel zum Erfolg**
Ergebnisse einer Studie über die Gründungslandschaft Deutschland



Dr. Tina L. Seelig, Executive Director, Stanford Technology Ventures Program

Kaum ein Hightech-Cluster ist so erfolgreich wie das Silicon Valley in den USA. Hier reifen aus Start-ups Weltkonzerne wie Hewlett Packard, Microsoft oder Intel heran. Die Stanford University beherbergt als intellektuelle Keimzelle im Herzen des Silicon Valley auch das Stanford Technology Ventures Program (STVP), eines der bedeutendsten Entrepreneurship-Center weltweit. Mehr über die Erfolgsfaktoren des Silicon Valley und die Entrepreneurship-Aktivitäten des STVP auf den Seiten 18-20.



Oliver Samwer, Managing Director, European Founders Fund

Zu den herausragenden Success Stories der New Economy zählen Gründung, Aufbau und Verkauf der Start-ups alando.de und Jamba. Dahinter stecken die Brüder Marc, Oliver und Alexander Samwer. Heute sind die Serial Entrepreneure als Investoren unterwegs und geben Know-how und Kapital an ihre im European Founders Fund (EFF) gebündelten Portfoliounternehmen weiter. Mehr über Serial Entrepreneurship in Deutschland und die Investitionsstrategie des EFF auf den Seiten 40-41.

Entrepreneurship

- 40 „Als Serial Entrepreneure können wir Start-ups besser unterstützen als reine Finanzinvestoren“**
Interview mit Oliver Samwer, Managing Director, European Founders Fund (EFF)
- 42 Businessplanwettbewerbe**
Starthilfe für Gründer
- 46 Auszeichnung für erfolgreiche Geschäftsideen**
Wettbewerbe für Entrepreneure und Existenzgründer im Überblick
- 48 Erfolgsfaktoren der Entrepreneurship-Ausbildung in den USA**
Ein Vorbild für Deutschland
Dr. Peter Russo, Strascheg Center for Entrepreneurship
- 52 Spin-offs aus Forschungsinstituten**
Neue Entwicklungen bei Fraunhofer-, Max-Planck-Gesellschaft und Leibniz-Gemeinschaft
- 56 Herausforderung Investorensuche**
Standpunkt eines Serial Entrepreneurs
Bernd Gombert, Siemens VDO Automotive, Chassis & Carbody
- 58 Gründerinitiativen**
Eckpfeiler des regionalen Strukturwandels

- 62 Erfolgsfaktor „Netzwerken“**
Nutzen für junge Technologieunternehmen
Curt J. Winnen, Munich Network – Netzwerk München e.V.
- 64 Innovations-, Technologie- und Gründerzentren**
Startplätze für innovative Unternehmensgründer
Andrea Glaser, ADTBundesverband deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V.

Branchen & Technologien

- 66 Web 2.0 – das Mitmach-Web!**
Neue Gründergeneration im Internet
Frank Böhnke, Wellington Partners
- 68 Freiheitsgrade richtig nutzen**
Herausforderungen und Erfolgsfaktoren für Software-Start-ups
Dr. Carsten Rudolph, Microsoft Deutschland
- 70 Die Standortwahl ist entscheidend**
Herausforderungen bei der Gründung von Biotech-Unternehmen
Michael Almstetter, Origenis



Dr. Klaus Hommels, Venture Partner,
Benchmark Capital

„Unternehmerischer Privatinvestor 2006“ – diesen Titel verliehen die Eliteschmieden Insead und Universität St. Gallen im Frühjahr an Business Angel Dr. Klaus Hommels. Seine Beteiligungen – darunter Skype und openBC – gehörten klar zu den besten Companies, die man in den letzten Jahren in Europa finanzieren konnte. Im Interview auf den Seiten 82-84 spricht er über seinen Wechsel vom Business Angel zum Venture Capitalist bei Benchmark und die unterschiedlichen Kulturen deutscher und US-amerikanischer VCs.

- 72** Plattformtechnologien als Wachstumschance für innovative Unternehmen
Bestehendes Wissen in neuen Anwendungen
Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner, Svenja Jarchow

Finanzierung

- 74** Vorsichtiger Optimismus
Die Entwicklung der Frühphasenfinanzierung in Deutschland
Dr. Holger Frommann, BVK
- 78** ERP-Startfonds
Pari passu-Investments von staatlicher Hand
- 80** „Es gibt noch genügend Kapital für unsere Zielgruppe der Hightech-Unternehmen in Bayern“
Interview mit Roman Huber, Geschäftsführer, Bayern Kapital
- 82** „Für gute Ideen steht genügend Geld zur Verfügung“
Interview mit Dr. Klaus Hommels, Venture Partner, Benchmark Capital
- 86** Gründungsinitiativen
Wo bleiben die Unternehmer aus der öffentlichen Forschung?
Dr. Berthold von Freyberg, Target Partners

- 88** Serial Entrepreneur – Erfolgsträger und Jobmotor
Ein neuer Unternehmertypus in Deutschland
Alec Rauschenbusch, Grazia Equity

- 90** Venture Capital
Worauf es in den verschiedenen Finanzierungsrunden ankommt
Mark Gazecki, Atlas Venture

- 94** Der kurze Weg zu Venture Capital
Worauf Gründer achten sollten
Prof. Hans-Georg Köglmayr, Leonardo Venture Capital

- 96** Die Auswahl des richtigen VCs
Was Unternehmer beachten sollten
Helmut Schön, Partech International

- 98** Himmel für Business Angels hellt sich auf
Ergebnisse einer Analyse des Business Angels Panel
Dr. Roland Kirchoff, Dr. Ute Günther, BAND

- 100** „Die Renditen im VC-Bereich steigen wieder“

Interview mit Marco Zeller, Geschäftsführer der IBB Beteiligungsgesellschaft

- 102** Intellectual Property Rights bei Start-up-Unternehmen
Eine VC-Perspektive
Dr. Bernd Geiger, Triangle Venture Capital Group

- 104** Start-ups – Der Weg an die Börse
Rechtliche Voraussetzungen für die Zulassung zum Börsenhandel
Dr. Lars Bohlken, Latham & Watkins

Case Studies

- 106** Wazap
Erste Finanzierungsrunde
- 107** d-labs
Innovatives Konzept aus dem Silicon Valley
- 108** Blau Mobilfunk
Zweite Finanzierungsrunde abgeschlossen
- 109** Art of Defence
Leuchtturmprojekt der Microsoft-Gründerinitiative
- 110** DVBN
Vergabepattform für den Bau
- 111** Particle Computer
Minicomputer mit Funk- und Sensortechnik

- 112** VirtualLogix
Einbettung mobiler Geräte ins System

- 113** Q-Cells
Einer der größten Exits der europäischen VC-Szene

Know-how

- 114** Neuer Hype, alte Fehler?
Start-up-Sünden und wie man sie vermeiden kann
Uwe R. Feuersenger, firstVentury Equity

- 116** Patente und Entrepreneurship
Unternehmensgründungen auf der Basis patentierter Erfindungen im europäischen Vergleich

Prof. Dr. Dietmar Harhoff, Ludwig-Maximilians-Universität München

- 118** Ist Gründen wie Schach spielen?
Die Bedeutung strategischen Denkens und die Vielfalt möglicher Handlungsvarianten
Dr. Bertram Dressel, TechnologieZentrumDresden

- 120** Tipps für Unternehmensgründer
Gute Beratung und gezielte Förderung nutzen
Hans-Joachim Metternich, Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)

- 122** Kostenfaktor Eigenkapital
Die Bedeutung der Kapitalkosten für die Unternehmensführung
Prof. Dr. Dirk Honold, Georg-Simon-Ohm Fachhochschule Nürnberg

- 124** Existenzgründung unter der Lupe
Woran Gründungen häufig scheitern
Dr. Hans Kübler, Universität Stuttgart

- 126** Sponsoren der Sonderausgabe im Portrait
- 129** Inserentenverzeichnis/Impressum

- 130** Standpunkt
„Unternehmerische Verantwortung“ – Ein Schlagwort wird hinterfragt
Karoline Beck, Bundesverband Junger Unternehmer (BJU)

Potenziale mobilisieren

Nachholbedarf bei Gründerinnen in Deutschland

Von Dr. Birgit Buschmann, Vorstand, Deutsches Gründerinnen Forum e.V.*

2004 waren in Deutschland 1,112 Mio. Frauen selbständig tätig, die mindestens 617.000 Unternehmen führten. Obgleich ein wachsendes gesellschaftliches Bewusstsein für die Wirtschafts- und Innovationskraft von Unternehmerinnen zu beobachten ist, ist das unternehmerische Potenzial von Frauen in Deutschland bei weitem noch nicht ausgeschöpft: Mit einem Anteil von 28,9% sind Frauen unter den Selbständigen noch deutlich unterrepräsentiert, zumal sie mittlerweile rund 45% aller Erwerbstätigen stellen. Höhere Erwerbsbeteiligung und Qualifikation bilden entscheidende Voraussetzungen für den Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Trotz eines positiven Trends in der Entwicklung der Gründerinnen besteht nach wie vor ein Gender Gap: Die Selbständigenquote bei Frauen liegt mit knapp 6,6% auf einem nur etwa halb so hohen Niveau wie bei Männern. Im europäischen Vergleich der Frauenselbständigenquoten liegt Deutschland im Mittelfeld.

Aktuelle Situation

Rund zwei Drittel der Frauen starten aus abhängiger Beschäftigung, knapp ein Zehntel aus Arbeitslosigkeit. Mehr als die Hälfte der Frauen starten im Nebenerwerb und viele in Teilzeit (v. a. bei Kindern unter 6 Jahren!). Frauen sind im Durchschnitt beim Unternehmensstart älter als Männer (GEM 2004). Selbständige Frauen setzen im Durchschnitt ein geringeres Zeitbudget als Männer (aber mehr als abhängig beschäftigte Frauen) für die berufliche Tätigkeit ein und nutzen andere Arbeitsformen. Dies ist vor allem einem höheren Anteil an gesellschaftlichem Engagement durch Kindererziehung, Pflege oder Ehrenamt geschuldet. Unternehmen von Frauen sind im Durchschnitt kleiner und weisen oft andere Wachstumsstrategien auf. Frauenunternehmen stellen im Durchschnitt 3,6 Arbeitsplätze bereit (Männerunternehmen 5,8). 70% aller Unternehmerinnen arbeiten ohne Beschäftigte. Frauen waren zudem mit 47,9% vergleichsweise überproportional an Ich-AG-Gründungen beteiligt. Frauengründungen konzentrieren sich v. a. auf Dienstleistungen (35%), Erziehung/Unterricht/Gesundheitswesen (21%) und Handel (19%) (ifm 2004) und erzielen im Durchschnitt geringere Einkommen (nur 21,9% in der höchsten Einkommensklasse mit mindestens 2.045 Euro, gegenüber 47,2% der Männer).

Einstellungen und Motive von Gründerinnen

Für die Entscheidung von Frauen zum Schritt in die Selbständigkeit gibt es eine Reihe von Motiven: das Streben nach Unabhängigkeit, Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung ist dabei für Frauen ebenso wie für Männer gleichermaßen zentrales Motiv für eine Betriebsgründung. Im Unterschied zu Männern ist eine Existenzgründung für Frauen aber meist nicht nur eine berufliche, sondern eine Lebensentscheidung. Die materielle Seite der Selbständigkeit wird von den Männern insgesamt nach wie vor höher bewertet. Frauen streben häufig einen maßgeschneiderten Arbeitsplatz mit flexibler Arbeitsgestaltung, eine angemessene Umsetzung der eigenen Qualifikation in einer Führungsposition und ein existenzsicherndes Einkommen an; aber sie verbinden damit auch Wachstums- und Gestaltungsabsichten. Damit definieren sie ihre Erfolgsmaßstäbe meist mehrdimensionaler als Männer. Bei den Gründungseinstellungen zeigen sich deutliche Hemmschwellen bei Frauen: So schätzen Frauen nach der Untersuchung des GEM 2003 ihre Gründungsfähigkeit geringer ein als Männer und sehen schlechtere Möglichkeiten für ihre Selbständigkeit. Zudem würden sie aus Angst vor dem Scheitern eher eine Gründung unterlassen. Ein Gender Gap ist bereits in vorgelagerten Phasen bei den Gründungspotenzialen erkennbar. Die weibliche Gründungsneigung und -absicht ist bereits bei Schülerinnen und in der Ausbildung deutlich geringer. Die Segregationsprozesse setzen sich in der Folge fort und zeigen sich auch daran, dass die Zahl der unterlassenen Gründungen von Frauen nach Untersuchungen deutlich höher liegt als bei Männern.



Dr. Birgit Buschmann

* Dr. Birgit Buschmann ist außerdem Vorstand des Verbands Deutscher Gründungsinitiativen e.V.



Hindernis Finanzierung

Ein großes Hindernis zu Beginn ist für Gründerinnen meist der Zugang zu Kapital: Das liegt oft an dem geringen Startkapital, fehlenden Sicherheiten und Eigenmitteln der Gründerinnen und dem vergleichsweise hohen Aufwand und geringen Margen für die Hausbanken bei kleinen Kreditgrößen. (Potenzielle) Gründerinnen starten mit hohem Risikobewusstsein und haben nach Ergebnissen des GEM 2003 geringeren Kapitalbedarf als Gründer, können in der Regel weniger Kapital bereitstellen und fragen Fremdkapital relativ häufig innerhalb der Familie nach. Dabei sind die Überlebenschancen der von Frauen gegründeten Betriebe im Durchschnitt aufgrund risikobewussterer Planung insgesamt sogar besser als die von Männern (RWI, 2003). Bei den Rahmenbedingungen für Gründerinnen ist Deutschland nach der Untersuchung des GEM 2003 schlecht platziert. Defizite bestehen demnach besonders bei der sozialen Infrastruktur und bei der Finanzierung. Die nordeuropäischen Länder bieten demnach die besten Voraussetzungen für Gründerinnen.

Genderspezifische Beratungsinfrastruktur

Seit Mitte der 90er Jahre sind zahlreiche qualitative Untersuchungen zu Situation und Merkmalen sowie Problemen von Gründerinnen durchgeführt worden. Gleichzeitig haben Existenzgründungsinitiativen auf Länder- und Bundesebene durch vielfältige Aktivitäten geholfen, das Potenzial von Gründern und Gründerinnen zu erschließen. Zahlreiche Informations-, Qualifizierungs-, Beratungs- und Vernetzungsangebote sind im Rahmen frauenspezifischer Einrichtungen unter Federführung der Frauenbeauftragten der Kommunen und Landkreise, der Regionalstellen Frau und Beruf entstanden. Der zielgruppenspezifischen Beratungsinfrastruktur kommt bei der Förderung der beruflichen Selbständigkeit von Frauen eine Schlüsselrolle zu. Im Jahr 2001 hat das BMFSFJ eine Untersuchung in Auftrag gegeben, die erstmals bundesweit eine Übersicht über die personelle und materielle Beratungsstruktur für Gründerinnen und Unternehmerinnen bot. Im Mittelpunkt stand die Analyse von Gründungsumfang und -prozessen von Frauen, die durch frauenspezifische Strukturen und Beratungseinrichtungen in ihrer Gründung begleitet wurden. Demnach haben 2001 rund 320 frauenspezifische Beratungsstellen in Deutsch-

land Gründerinnen und Unternehmerinnen in 28.000 Beratungen mit niederschweligen Einstiegsangeboten und integrierten Unterstützungsansätzen begleitet. Die Untersuchung belegte die hohe Bedeutung zielgruppenspezifischer Beratungsangebote für die Nachhaltigkeit von Gründungen und Aktivierung von Wachstumspotenzialen. Auch die Stiftung Warentest (Finanztest extra Oktober 2003) hat die Beratungsqualität frauenspezifischer Beratungseinrichtungen gewürdigt. Gleichzeitig wurden Vernetzungsdefizite zwischen frauenspezifischer Beratungsinfrastruktur und klassischen Einrichtungen der Wirtschaftsförderung und Banken sichtbar (vgl. Untersuchung DGF, 2001). Aktuelle Entwicklungen belegen verstärkt die Notwendigkeit, zielgruppenspezifische und genderkompetente Angebote stärker als Qualitätsstandards im Markt der Gründungsunterstützung zu verankern.

Fazit:

Zielgruppenspezifische und potenzialorientierte Motivations- und Unterstützungsangebote müssen weiter professionalisiert werden, um Gründungspotenziale gezielt zu mobilisieren und damit den Erfolg der Gründungsvorhaben zu erhöhen. Dazu gehören die Erhöhung der Beratungsqualität von Beratern in den zielgruppenspezifischen Einrichtungen sowie die Bündelung und Abstimmung unterschiedlicher Kernkompetenzen in Beratungnetzwerken, eine Sensibilisierung und Vernetzung zielgruppenspezifischer Beratungsangebote mit Banken und Wirtschaftsförderungen, eine gendersensible Ausbildung von Beratern und Beraterinnen und zielgruppengerechte Microlendingangebote. Frühzeitige Sensibilisierung in Schulen, Hochschulen und bei der Berufsorientierung, Rollenvorbilder und eine stärkere Repräsentation von Unternehmerinnen in den Repräsentationsgremien der Wirtschaft, Mentoring und Unternehmerinnennetzwerke bilden weitere wichtige Voraussetzungen. ■