Sentiment

Die **Growth-Phase**

Wie beurteilen Sie die Qualität der Wachstumsunternehmen in Deutschland?

Dr. Karl Nägler,
Gimv
Die Entwicklung der vergangenen Jahre ist rundum positiv. Heute gibt es in Deutschland mehr erfahrene Gründer – darunter viele Seriengründer. Auch die Investorenszene hat sich professionalisiert.

Dr. Ingo Potthof,
Unternehmertum Venture Capital Partners
Das gesamte Ökosystem – Gründer, Investoren, Unternehmerausbildung – ist reifer geworden und die Märkte wettbewerbsintensiver. Wir sehen heute herausragende Wachstumsunternehmen, deshalb möchten wir die Leistung der Gründer von vor fünf bis zehn Jahren aber nicht schmälern. Die erfolgreichen Unternehmer leisten zur jeweiligen Zeit gleichermaßen Herausragendes.

„Die erfolgreichen Unternehmer leisten zur jeweiligen Zeit gleichermaßen Herausragendes."

Dr. Ingo Potthof

Tanja Rosendahl,
Network Corporate Finance
Die Start-up-Landschaft ist in Deutschland in den letzten Jahren nicht nur für klassische Venture Capital-Investoren, sondern auch für Mittelständler, Corporates und die öffentliche Hand in einen immer stärkeren Fokus gerückt. Entsprechend ist das Angebot zur Unterstützung von Start-ups, auch unabhängig von einer Finanzierung, immer breiter geworden. Gleichzeitig verknüpfen sich die Start-ups untereinander stärker und profitieren dadurch von Erfahrungen anderer. Daher ist in den letzten Jahren bei Start-ups in der Wachstumsphase eine zunehmende Tendenz zur Professionalisierung zu sehen, was wiederum eine Notwendigkeit zum Erhalt von Kapital in der Wachstumsphase ist.

Wie viel ist dran am häufig geäußerten Vorwurf, die hiesigen Start-ups würden nicht global genug denken?

Dr. Karl Nägler,
Gimv
Das kommt natürlich sehr auf das jeweilige Segment an. Für den Life Sciences- und Medtech-Bereich kann man den Vorwurf nicht unterschreiben. Denn die Märkte und Managementpools sind hier international. Allerdings gibt es für andere Segmente in Deutschland einen Aspekt, der Fluch und Segen zugleich ist: Ein Markt kann per se groß genug sein, um ein Geschäftskonzept zu tragen, gerade im B2C-Bereich. Deutsche Start-ups konzentrieren sich meist auf den Heimatmarkt, um dann erst im zweiten Schritt in internationale Märkte vorzustoßen. Hingegen haben Investoren in kleineren Ländern gelernt, ihre Portfoliounternehmen von Anfang an auf internationale Märkte auszurichten, weil es gar nicht anders geht. Ein Paradebeispiel hierfür ist Israel. Viele der dortigen Start-ups haben vom ersten Moment an auch die Märkte Deutschland, USA oder Asien im Blick.

Dr. Ingo Potthof,
Unternehmertum Venture Capital Partners

In der Tat kann es noch nicht als Normalität bezeichnet werden, dass Gründer bereits ab Gründung globale oder zumindest über Europa hinausreichende Pläne haben. Es gibt aber sehr positive Entwicklungen in Sachen globaler Ambition. Einerseits sind Unternehmen wie FlixMobility oder N26 gut sichtbare Vorbilder, was globale Strategien anbelangt. Andererseits finden sich beispielsweise in unserem Portfolio mit Blickfeld, Fazua und DyeMansion auch Unternehmen in frühen Phasen, die Kunden auf der ganzen Welt bedienen.

Tanja Rosendahl,
Network Corporate Finance

Dieser Vorwurf trifft auf einige Start-ups sicherlich zu, oft mangels Erfahrung. Eine Internationalisierung bedeutet sehr viel höhere Komplexität im Unternehmen. Da viele Venture Capital-Investoren in der ersten Phase auf Fokussierung und geringe Komplexität des Geschäftsmodells drängen, ist es dann später manchmal für Gründer gar nicht so einfach, den Schalter umzulegen. Gleichzeitig ist eine Internationalisierung auch eine Frage der Finanzierung, nur mit ausreichend Kapital kann ein Start-up auch sinnvoll den Eintritt in internationale Märkte angehen.

Tanja Rosendahl

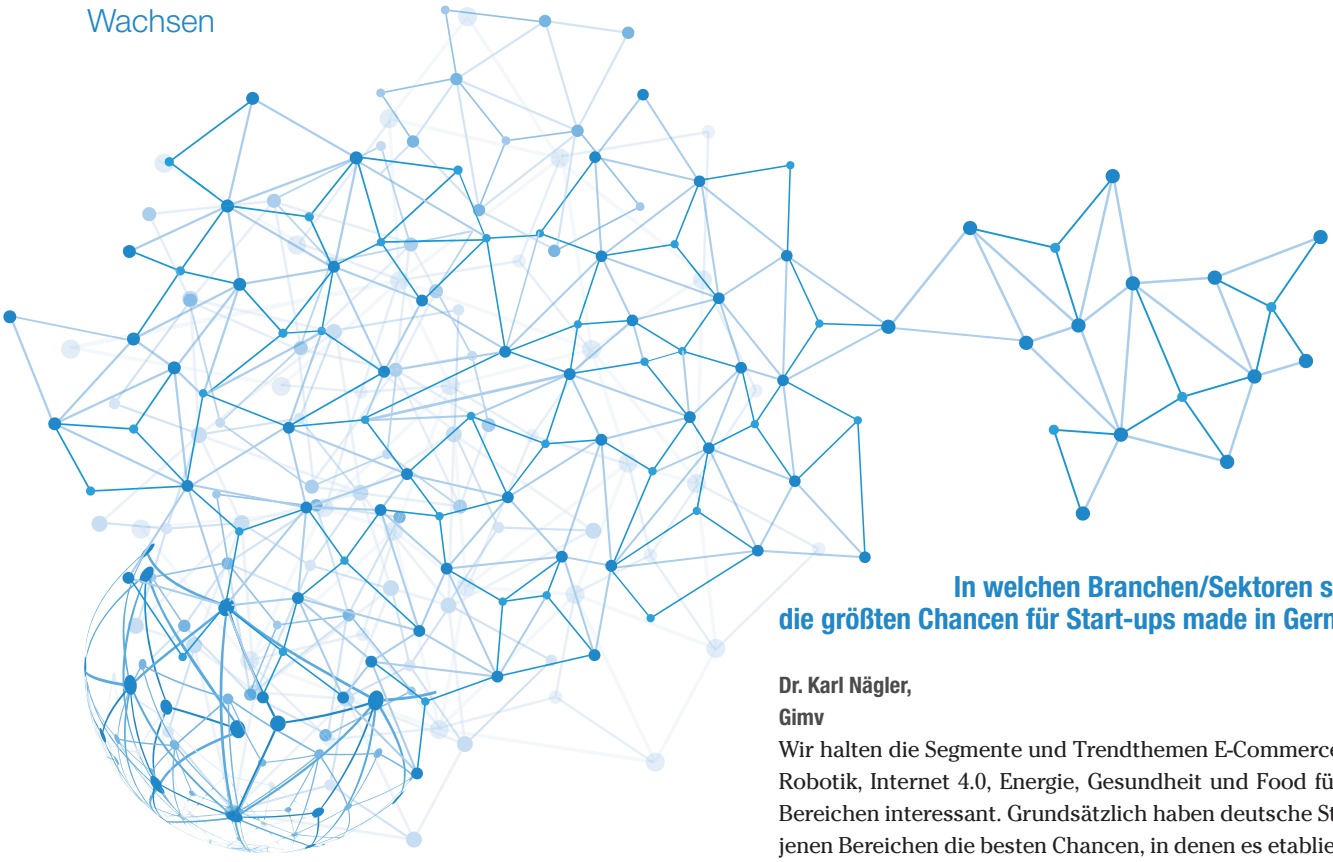
„Eine Internationalisierung ist auch eine Frage der Finanzierung.“

ANZEIGE

TechnologieZentrumDortmund
Mittelpunkt innovativer Technologien

Gründungsberatung | Business Support
Technologische Infrastruktur | Technologietransfer
Champions League für Startups

TechnologieZentrumDortmund | Emil-Figge-Straße 76–80 | 44227 Dortmund | Telefon: 02 31 9742-100 | E-Mail: technobox@tzdo.de
www.tzdo.de



Oftmals beklagen Gründer, in Deutschland stünde nicht genug Wachstumskapital zur Verfügung. Ein berechtigter Kritikpunkt?

Dr. Karl Nägler,
Gimv
Früher ja, aber das bessert sich zunehmend. Im kapitalintensiven Life Sciences-Bereich sehen wir steigende Volumina an Venture Capital. Das war lange getragen von Privatinvestoren, aber in den letzten Jahren engagieren sich immer mehr klassische Venture Capital-Unternehmen. Die Anzahl an Playern steigt, die Fonds werden größer. Außerdem sehen wir eine stärkere Aktivität vonseiten der Angel-Investoren.

Dr. Ingo Potthof,
Unternehmertum Venture Capital Partners
Im internationalen Vergleich gilt dies unverändert. Die Fonds sind zwar in den letzten Jahren – ebenso wie Rundenvolumina und das allgemeine Bewertungsniveau – gewachsen. Der Markt bekommt langsam eine kritische Masse. Ausruhen sollten wir uns aber nicht.

Tanja Rosendahl,
Network Corporate Finance
Leider ist das oft der Fall. Die deutschen respektive europäischen Fonds erreichen immer noch nicht das Volumen amerikanischer oder asiatischer Fonds, was auch mit der Risikobereitschaft zusammenhängt. Entsprechend ist das Kapital für Wachstumsunternehmen noch begrenzt. Es zeigt sich aber eine steigende Tendenz zu größeren Fondsvolumina, nicht zuletzt aufgrund der hohen Liquidität im Markt. Auch die steigende Zahl an Debt-Fonds dürfte zu einer besseren Finanzierungssituation von Wachstumsunternehmen führen.

In welchen Branchen/Sektoren sehen Sie die größten Chancen für Start-ups made in Germany?

Dr. Karl Nägler,
Gimv
Wir halten die Segmente und Trendthemen E-Commerce, Fintech, Robotik, Internet 4.0, Energie, Gesundheit und Food für in jenen Bereichen interessant. Grundsätzlich haben deutsche Start-ups in jenen Bereichen die besten Chancen, in denen es etablierte Player gibt und in denen Deutschland klassisch stark ist. Beispiele sind die Segmente Engineering, Robotik oder Versicherungswirtschaft. Hier können Start-ups auf das Know-how der Etablierten aufsetzen.

„Deutsche Start-ups haben in jenen Bereichen die besten Chancen, in denen es etablierte Player gibt und in denen Deutschland klassisch stark ist.“
Dr. Karl Nägler

Dr. Ingo Potthof,
Unternehmertum Venture Capital Partners
Unsere Investitionsstrategie fokussiert sich auf industrielle Technologien, Mobilität und Enterprise-Software. Hier sehen wir Chancen für deutsche Gründungen, da wir in diesen Sektoren Veränderung gestalten können und die Voraussetzungen wie Talente und Kunden vorfinden.

Tanja Rosendahl,
Network Corporate Finance
Der Großteil der Start-ups im Jahr 2017 war tätig in den Bereichen Software/IT/SaaS-Modelle; dies wird in Deutschland auch weiterhin Schwerpunkt bleiben. Viele institutionelle Investoren verstehen solche Geschäftsmodelle und investieren darin. Hier grenzen die Themen IoT/Industrie 4.0 an, die für ein Industrieland wie Deutschland hohes Potenzial bieten. Daneben stehen Geschäftsmodelle zu Dienstleistungen im Digital-/Finanz- und E-Commerce-Bereich sowie der Sektor Life Sciences/Health, die ich ebenfalls als sehr vielversprechend einschätze.