

Finanzierung für Startups und kleine Unternehmen: Auch eine Frage der Chemie

Am 25. Oktober 2019 stand das 37. Treffen der VBU-Managerinnen im DECHEMA-Haus in Frankfurt am Main unter der Überschrift „Gemeinsam wachsen: So finden Unternehmen Kooperations- und Finanzierungspartner“.

Wo gibt es Geld für Forschung und Wachstum? Und welcher Partner ist in welcher Phase eines Unternehmenslebens der richtige, um nicht nur mit Geld, sondern auch mit gutem Rat und Netzwerken zur Seite zu stehen?

Darum ging es beim Herbsttreffen des VBU-Business-Netzwerks für Managerinnen in den Life Sciences. Und es zeigte sich: Nicht nur Investoren sollten genau hinschauen, wem sie ihr Geld geben. Auch für Unternehmensgründerinnen und –inhaberinnen gilt: Nicht jeder Finanzgeber ist gleich attraktiv.

Business Angels – „Unheilige“ Engel mit zwei Flügeln

Dr. Ute Günther vom Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. fand ein Bild für den Business Angel, das im Gedächtnis bleibt: „Ein Angel hat zwei Flügel, aber keinen Heiligenschein“. Soll heißen: Business Angels, die in der Frühphase eines Unternehmens investieren, bringen sowohl Geld als auch Erfahrungen ein – und sie wollen mit ihren Investments auch Geld verdienen. Wer meint, als Zuschauer bei „Die Höhle der Löwen“ das Konzept verstanden zu haben, wurde eines Besseren belehrt. Wichtig sei die Begegnung auf Augenhöhe, unterstrich Dr. Günther. Genauso, wie ein Business Angel das Unternehmerteam auf Herz und Nieren prüft, sollten auch die Gründer dem Business Angel auf den Zahn fühlen. Welche Referenzen bringt er mit, welche Erfahrungen kann er teilen? Der Business Angel analysiert derweil das Gründerteam und dessen Commitment. Ausschlaggebend für Business Angel ist die Skalierbarkeit einer Geschäftsidee, denn bis zum Exit nach 5-6 Jahren muss sich die Investition ausgezahlt haben. Gerade Hochschulteams bringen viel Begeisterung mit, haben aber diese wirtschaftlichen Fragen nicht immer ausreichend im Blick. Letztlich gilt für beide Seiten: Die Chemie muss stimmen.

High-Tech Gründerfonds – kompetente Partner für junge Unternehmen

Der High-Tech Gründerfonds speist sich aus öffentlichem und privatem Kapital und steht Gründern in einer sehr frühen Phase bis zum Markteintritt bei, wie HTGF-Investmentmanagerin Dr. Marie Asano erklärte. Die Besonderheit beim High-Tech Gründerfonds und der „USP“ gegenüber Business Angels: Während letztere in der Regel operative Erfahrung aus ihrem Berufsleben mitbringen, verfügt der HTGF über sehr viel Transaktionserfahrung; im Laufe seines Bestehens hat er bisher in rund 500 Unternehmen investiert, 300 dieser Investments sind noch aktiv. Die Gründer stammen typischerweise aus Forschungseinrichtungen, der HTGF wünscht sich aber mehr Industrie-Spinoffs. Auch Marie Asano unterstrich, dass es bei einer solchen Zusammenarbeit nicht nur darum geht, dass der Investor die richtige Gründerin findet. Auch die Gründer sollten sich gut überlegen, wen sie in welchem Stadium des Unternehmens mit ins Boot holen.

Öffentliche Projektförderung als wichtiger Baustein

Dass auch öffentliche Projektförderung einen finanziellen Baustein gerade für jüngere Unternehmen darstellen kann, erläuterte Dr. Alexis Bazzanella von der DECHEMA. Er gab

einen Kurzüberblick über die Programme, die sich besonders für Firmen eignen. Dazu zählen auf nationaler Ebene das EXIST-Programm des BMBF für die Gründung, dann Programme wie die industrielle Gemeinschaftsforschung IGF oder das ZIM, beide vom BMWi und beide ausgerichtet besonders auf KMUs. Doch auch die EU hat in HORIZON2020 und voraussichtlich im neuen Rahmenprogramm HORIZON Europe Fördermöglichkeiten für Unternehmen. Da viele Förderrichtlinien die Beteiligung von KMUs voraussetzen, sind diese gesuchte Partner. Die DECHEMA ist in zahlreichen dieser Programme aktiv, berät bei der Auswahl des richtigen Förderprogramms und koordiniert unentgeltlich Antragstellungen, wenn sie selbst im Projekt beteiligt ist.



Herbsttreffen 2019 der VBU-Managerinnen

Fazit des Managerinnen-Treffens

Zahlreiche Nachfragen zeigten, wie wertvoll der umfassende Überblick über Finanzierungsmöglichkeiten für die Teilnehmerinnen war. Fazit des Tages: Geld gibt es – wichtig ist, das passende Programm und die passenden Partner für die eigenen Bedürfnisse zu finden und selbst mit Einsatz, Begeisterung und Realismus zu überzeugen.

Weitere Informationen und Kontakte

[Link zum Forum Startup Chemie](#)

[Link zum HTGF](#)

[Link zum BAND](#)

[Link zur DECHEMA-Forschungskoordination](#)

Save the Date: Frühjahrstreffen 2020

Das nächste Treffen der VBU-Managerinnen findet am 27. März 2020 am Fraunhofer-Institut für Silicatiforschung in Würzburg statt, dann mit dem Thema „Materials meet Biomedicine – Zukunft der regenerativen Therapien“. Am 26. März 2020 besteht die Möglichkeit, an einem Weiterbildungs-Workshop zu Rhetorik teilzunehmen.

Informationen zum VBU-Managerinnennetzwerk finden Sie unter:

<http://v-b-u.org/mn.html>