

# Finanzierung von Technologie-Spinoffs durch Venture Capital

Workshop | Innovationsförderung von Energietechnologien

24. April 2008

Dr. Peter Wolff  
enjoy**venture** Management GmbH



# Gliederung

- I. Einführung
- II. Fallstudie: Hightech-Unternehmen
  - Beschreibung der Technologie
  - Beteiligungs-Story
- III. Fazit

# Zur Person



- **Geschäftsführer enjoyventure Management GmbH**
  - **Venture Capital für Technologie-Start Up's (Seed / Early Stage)**
  - **Fonds I: 10 Beteiligungen total; 4 Beteiligungen aktuell**
    - **investiertes Kapital: 9,3 Mio. €total**
    - **20 weitere VC's eingeworben mit Parallelinvest von 85 Mio. €**
    - **25 Finanzierungsrunden**
    - **6 Exits: 1 Börsengang, 3 Unternehmensverkäufe, 2 Ausfälle**
  - **Fonds II und III: neue Seedfonds für Technologie(ausgründungen) mit regionalem Fokus NRW und Region Hannover**

- Einführung -

# Was bedeutet Venture Capital (VC)?

-Einführung-

- VC ist kein Kredit, sondern Eigenkapital.
- Der Investor ist somit Miteigentümer und genießt als Kapitalgeber bestimmte Sonderrechte (z.B. beim Anteilsverkauf).
- Mit dem frischen Kapital und der strategischen Unterstützung des VC-Investors sollen Wachstum / Marktpositionierung des Unternehmens erfolgreich vorangetrieben werden.
- Ziel des VC-Investors ist, seine Beteiligung an dem Unternehmen mittelfristig gewinnbringend zu veräußern.
- VC ist (hoch) Risiko tragend und kann mitunter den Totalverlust des Kapitaleinsatzes bedeuten.

# Vorstellung der Technologie

- Fallstudie -

- Verfahren zur Reparatur von Fotomasken für die Halbleiterindustrie auf Basis additiver und subtraktiver Nanolithographie
- rasant steigende Marktanforderungen nach höherer Leistungsfähigkeit von Computern führen zu signifikanter Zunahme der Packungsdichte auf einer Fotomaske
- trotz kleinster Produktionstoleranzen steigt die Fehlerrate überproportional und führt zu hohem Ausschuss
- bei einem Wert von mittlerweile über 100.000 \$ pro Maskensatz ist das Thema Maskenreparatur heute eines der vorrangigsten Ziele der Branche geworden

# Technologieveranschaulichung

- Fallstudie -



# Beteiligungs-Story: 1999 / 2000


- Fallstudie -

- Wegen Konzentration auf das Kerngeschäft soll 9-köpfiges Technologieteam aus der Telekom ausgegründet werden
- Technologiekonzept und Produktidee hoch attraktiv
- Wesentliches Know How durch Patente gesichert
- fachlich exzellentes Team
- ⚡ ▪ Managementenerfahrung und –qualifikationen nicht vorhanden
- ⚡ ▪ keinerlei Vertriebserfahrung
- ⚡ ▪ Spannungen im Investorenkonsortium

 **Beteiligung abgelehnt !**

# Beteiligungs-Story: 2000 / 2001

- Fallstudie -

- Ausgründung aus der Telekom vollzogen:  
Die Firma ist als GmbH gegründet
- Verstärkung des Teams durch erfahrenen Manager
- erste Sondierungen bzgl. Vertriebskooperation mit führenden Elektronenmikroskop-Herstellern
- Anschubfinanzierung durch Telekom-VC-Gesellschaft
-  Patentübertragung von Telekom auf die GmbH bereitet  
noch nicht abschätzbare Probleme

 **Beteiligung abgelehnt !**



# Beteiligungs-Story: 2001 / 2002

- Fallstudie -

- Patentübertragung nach zwölf Monaten endlich vollzogen
- Vertriebskooperation mit Carl Zeiss-Gruppe besiegelt
- Prototyp-Entwicklung des Mask Repair-Tools gut im Plan
- Erste ernsthaft interessierte Kunden aus USA und Asien
- ⚡ ▪ Kapitalbedarf von min. 8 Mio. € bis zum Break Even erfordert Finanzierungskonsortium

 **Beteiligung enjoyventure im April 2002 mit 1,0 Mio. €**

⚡ **Liquiditätsreichweite der GmbH: 8 Monate !**

# Beteiligungs-Story: 05 – 12 / 2002

- Fallstudie -



- diverse Ansprachen von Investoren aus dem *enjoyventure*-Umfeld
- Intensivierung der Gespräche mit zwei Investorengruppen
- Neuinvestoren machen ihre Entscheidungen von Erstauftrag eines Schlüsselkunden abhängig
- Aufkommende Liquiditätsengpässe erfordern in den Verhandlungen beim Management und den Investoren starke Nerven



**Vertriebserfolg beim Schlüsselkunden führt letztlich zum Abschluss der Finanzierung über 7,0 Mio. €**

# Beteiligungs-Story: 2003 / 2004


- Fallstudie -

- Geschäftsführung wird durch international erfahrene Manager verstärkt
- Erweiterung des Aufsichtsrats um international etablierte Industrieexperten
- ! ▪ Gründerteam rutscht in die zweite / dritte Hierarchie-Ebene
- Weit gediehene Verhandlungen mit diversen Neukunden
- ⚡ ▪ Aber: Umsätze liegen aktuell unter Plan

 **Erneuter Finanzierungsbedarf von rd. 2,0 Mio. € wird aus bestehendem Investorenkreis bereitgestellt**

# Beteiligungs-Story: 2004 /2005

- Das Mask Repair-Tool wird bei mehreren Kunden erfolgreich eingesetzt
- Aus dem breiten Technologiespektrum des Unternehmens wurden weitere neue Produkte entwickelt und befinden sich in der Vermarktung
- Durch diverse Kooperationen ist das Unternehmen weltweit etabliert und vernetzt

 **Als führender Technologieanbieter wird NaWoTec im Mai 2005 erfolgreich an den Vertriebspartner Zeiss verkauft**

# Fazit

- Der Erfolg eines VC-Investments hängt von vielen Einzelkriterien ab (Technologie, Markt, Wettbewerb, Team,...)
- Die individuelle Bewertung der Einzelkriterien erfordert seitens des VC-Investors viel Erfahrung und intime Marktkenntnisse
- VC-Investments erfordern eine laufende aktive und intensive Betreuung/Hilfestellung durch den Kapitalgeber
- Ohne ein engagiertes, erfahrenes und begeistertes Management kann ein VC-Investment nicht gelingen
- Erfolgreiche VC-Investments sind daher immer der gemeinsame Erfolg aus partnerschaftlicher Zusammenarbeit aller Parteien

- Fazit -

# Vielen Dank für die Aufmerksamkeit !

## enjoyventure Management GmbH

Technologiezentrum Hannover TCH

Vahrenwalder Strasse 7 | 30165 Hannover

Tel. 0511 / 300 333 22 | Fax: 0511 / 300 333 99

Zeche Holland

Ückendorfer Strasse 237e | 45886 Gelsenkirchen

Tel. 0209 / 957 185 00 | Fax: 0209 / 957 185 07

GAP 15

Graf-Adolf-Platz 15 | 40213 Düsseldorf

Tel. 0211 / 239 551 70 | Fax: 0211 / 239 551 77

office@[enjoyventure.de](mailto:office@enjoyventure.de) | [www.enjoyventure.de](http://www.enjoyventure.de)