

„Eine deutschlandweite Netzwerkveranstaltung ist unbedingt erforderlich“

Interview mit Wolfgang Lubert, EnjoyVenture und Private Equity Forum NRW, und Dr. Peter Wolff, Enjoyventure

Am 10. März findet erstmals der German.Venture.Day 2011 statt. Veranstalter ist das Private Equity-Forum NRW. Im Rahmen der Veranstaltung soll auch der erste Venture Award vergeben werden. Mathias Renz vom VentureCapital Magazin sprach mit Wolfgang Lubert und Dr. Peter Wolff über die Hintergründe.

VC Magazin: Die KfW Bankengruppe hat jetzt das Eigenkapitalforum für junge Unternehmen im Frühjahr eingestellt, der vom Private Equity Forum NRW ins Leben gerufene German.Venture.Day 2011 springt in die Bresche. Welche Bedeutung haben solche Netzwerktreffen für Gründer?

Lubert: Das KfW-Eigenkapitalforum war in der Vergangenheit aus unserer Sicht immer eine wichtige Veranstaltung für die Finanzierungsszene. Insbesondere die Pflege der gerade für die jungen Unternehmensphasen so wichtigen Netzwerke erachten wir für besonders wichtig. Veranstaltungen für den Early Stage-Bereich gibt es einige, jedoch halten wir neben den Branchen- und den Regional-fokussierten Veranstaltungen eine weitere deutschlandweite Netzwerkveranstaltung für unbedingt erforderlich!

VC Magazin: Was sind Ihre genauen Pläne?

Lubert: „Wachsen und Internationalisieren“ als Kernthema der Veranstaltung ist die wesentliche Fragestellung in der Unternehmensentwicklung. Produkt- und Technologieentwicklung sind immer nur der erste Schritt – aber erst zahlende Kunden sind der Nachweis, dass eine Geschäftsidee wirklich eine Chance auf Erfolg hat. Erfahrungen hierüber auszutauschen, interessanten Start-ups eine Bühne zu bieten und mit Investoren ins Gespräch zu kommen, ist von jeher Mission des Private Equity Forums gewesen. Da unsere Reichweite längst schon deutlich über die Grenzen Nordrhein-Westfalens hinausgeht, ist es insofern nur ein logischer Schritt für uns, den Staffelposten als Ausrichter einer überregionalen Venture-Veranstaltung zu übernehmen.

VC Magazin: Obwohl die KfW Bankengruppe sich strategisch neu positioniert, ist sie einer der Kooperationspartner des German.Venture.Day. Wie ist es Ihnen gelungen, dass Ihre Veranstaltung dort auf offene Ohren gestoßen ist?

Lubert: Insbesondere für die inzwischen mehr als 400 Start-ups, an denen die KfW über den ERP-Startfonds beteiligt ist, ist sie ein wichtiger Finanzierungspartner in der



Wolfgang Lubert



Dr. Peter Wolff

Eigenkapitalszene in Deutschland. Das wird sie auch weiterhin sein, da es hier ein starkes Commitment gibt. Vor diesem Hintergrund gehört somit eine KfW mit ihrer Expertise und ihrem Unternehmensportfolio einfach zu einer solchen Finanzierungsveranstaltung.

VC Magazin: Mit wie vielen Teilnehmern rechnen Sie und aus welchen Gruppierungen sollen sich diese zusammensetzen?

Wolff: Die wichtigsten Teilnehmer sind natürlich die Unternehmen, die mit spannenden Geschäftskonzepten gestartet sind. Bewusst haben wir uns dafür entschieden, möglichst alle Branchen zu adressieren, um zu zeigen wie spannend und bunt die Start-up-Szene in Deutschland ist. Daneben sind natürlich die Investoren, welche quasi als Lieferanten den Treibstoff für Start-ups und Wachstumsunternehmen liefern. Neben den bekannten aktiven Venture Capital-Investoren sind uns auch Business Angels, gerne auch im Syndikat, sowie mittelfristig internationale Investoren wichtig. Diese beiden Gruppen spielen für die wesentliche Fragestellung von Folgefinanzierungen eine immer größere Rolle in Deutschland. Unternehmen und Kapitalgeber werden um wichtige Netzwerkpartner ergänzt, beispielsweise Transferstellen von Hochschulen oder juristische Berater. Für die erste Veranstaltung, bei der wir mit einer Teilnehmerzahl von 250–300 rechnen, müssen wir noch einige Erfahrungen sammeln. Wir haben

aber schon reichlich Ideen, die Veranstaltung inhaltlich weiter zu entwickeln, daher müssen wir uns aktuell eher bremsen.

VC Magazin: Sie planen erstmals den Venture Award zu vergeben. Welche Unternehmen kommen dafür in Frage?

Wolff: Grundsätzlich sind alle Teams interessante Teilnehmer, die mit Ihrem Unternehmen gestartet sind und bereits die Hürde einer ersten Finanzierung genommen haben. Sie können jede Aufmerksamkeit gebrauchen, da sie sich neben der spannenden Frage eines ersten Markteintritts jetzt die Frage der Folgefinanzierung kümmern müssen! Über die verschiedenen Informationsverteiler des Private Equity Forums sowie der Partner High-Tech Gründerfonds, KfW Bankengruppe und Osborne Clarke beginnen wir kurzfristig für die Veranstaltung zu werben und die Netzwerke anzusprechen. Damit verbunden können sich alle Unternehmen bei uns für eine Teilnahme am Unternehmenspitch bewerben. Die Erstauswahl aus allen Bewerbern findet durch ein Gremium statt, an dem sowohl Industrievertreter als auch Investoren beteiligen. Spannend wird es dann am 10. März, wenn sich die zehn

nominierten Unternehmen vor der Jury und dem Publikum präsentieren und auf dieser Basis der Preisträger gekürt wird.

Lubert: Und noch ein kleiner Ausblick: der Sieger wird im vor uns liegenden Jahr natürlich beobachtet und begleitet. Wir schauen ein Jahr später noch einmal genau hin, wie sich die Dinge in dem Start-up entwickelt haben.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch! ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Zu den Gesprächspartnern

Wolfgang Lubert und **Dr. Peter Wolff** sind Geschäftsführer von EnjoyVenture mit Büros in Düsseldorf, Gelsenkirchen und Hannover. Lubert ist darüber hinaus Vorstandsvorsitzender beim Private Equity Forum NRW, welches in diesem Jahr erstmals den German.Venture.Day ausrichtet.

VC-Kolumne

Deutsche Blue Chips und Start-ups – läuft da was?

Zum Autor



Ciarán O'Leary ist Principal bei Earlybird Venture Capital. Bei der 1997 gegründeten Venture Capital-Gesellschaft mit Büros in Hamburg und München beschäftigt er sich schwerpunktmäßig mit der Finanzierung und Entwicklung von Technologieunternehmen.

Häufig ist die Rede vom fehlenden Kapital im deutschen Start-up-Ökosystem. Dass die aktive Rolle von Großkonzernen ein mindestens ebenso wichtiger Bestandteil ist, wird dagegen leicht vergessen. Ein Blick in unser Portfolio zeigt, dass sich deutsche Blue Chips in den vergangenen zehn Jahren kaum für Start-ups interessiert haben – weder als Kooperationspartner oder Kunde, noch als Käufer. In diesem Zeitraum gab es zahlreiche erfolgreiche deutsche

Venture Exits an ausländische Käufer. Die geringe Aktivität hiesiger Blue Chips ist also kaum mit einer mangelnden Attraktivität deutscher Gründungen zu erklären.

Erfreulicherweise regt sich aber etwas in Deutschland. Dies hat sicherlich einerseits mit einer neuen Generation am Ruder deutscher Konzerne zu tun. Zum anderen ist der Einfluss von Start-ups insbesondere im B2C-Bereich massiv gestiegen. Denn welches Unternehmen kommt heutzutage noch ohne Google, Facebook oder Twitter aus, um Kunden zu gewinnen und zu binden?

Deutsche Blue Chips setzen aber auch zunehmend auf die Innovationskraft der hiesigen Start-ups. So integriert Kabel Deutschland das Musikportal simfy, um seinen Kunden ein innovatives Musikprodukt bieten zu können und die Deutsche Telekom kooperiert mit dem Online-Service kaufDa, um sich in der lokalen Produktsuche besser aufzustellen. Und Madvertise, Spezialist für Mobile Advertising, arbeitet mit 50% der führenden mobilen Publisher zusammen, um deren Reichweite zu monetarisieren. Es gibt zahlreiche weitere Beispiele für Kooperationen dieser Art. Ob sich aus den ersten Anbändeleien allerdings bald mehr ergibt, wird sich in Zukunft zeigen. Wünschenswert wäre es. ■