Special April 2019

Private Equity • Buyouts • M&A

www.vc-magazin.de

VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure

Aus Kooperation wird Innovation – Was Start-ups und Mittelstand voneinander lernen können

13. PRIVATE EQUITY-KONFERENZ NRW

13. Mai 2019 - Rheinterrasse Düsseldorf

veranstaltet von der NRW.Bank

30 JAHRE

BVK
Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften

30 JAHRE BVK -

20 JAHRE DEUTSCHER EIGENKAPITALTAG

4. JUNI 2019

IN BERLIN

Nehmen Sie Teil an spannenden Panels und Powertalks rund um die Themen der Beteiligungsbranche. Es erwarten Sie eine Innovation-Corner, LP/GP-Cocktail Reception und viele weitere Höhepunkte.

JETZT ANMELDEN

und als Venture Capital-Magazin-Leser sparen!

www.DET2019.bvkap.de

Rabattcode:
VentureCapital *

Peter Altmaier

Bundesminister für Wirtschaft und Energie

General (a.D.) David Petraeus

Vorsitzender des KKR Global Institute

Dirk Roßmann

Gründer und Geschäftsführer Dirk Rossmann GmbH

Hauptsponsor:
Debevoise & Plimpton

Ticketpreis 300€ netto anstatt 450 € netto!

Wirtschaft im Wandel – Kooperation schafft Wachstum

Nordrhein-Westfalen steht wie kein anderes Bundesland für eine starke Kombination aus alteingesessenen Industriekonzernen, etablierten Mittelständlern, dynamischen Gründerinnen und Gründern und exzellenten Hochschulen. Durch eine Verbindung dieser starken technologischen Basis mit den Ideen kreativer Start-ups kann eine große Innovationskraft freigesetzt werden.

Die digitale Transformation unserer Wirtschaft, unserer Produktion und Kundenbeziehungen ist dabei Treiber und zentrale Herausforderung zugleich. Die Veränderungen, die mit dem Transformationsprozess einhergehen, setzen die Geschäftsmodelle der etablierten Marktteilnehmer mehr und mehr unter Druck.

In Nordrhein-Westfalen – mit seinen vielfältigen Regionen – haben wir beste Chancen, diese Herausforderung zu meistern: Nirgendwo sonst in Deutschland gibt es so viele „Global Player" und solch eine Konzentration von DAX-Konzernen und international erfolgreichen Hidden Champions des Mittelstands.

Start-ups mit innovativen Produkten und neuen Geschäftsideen können bei uns direkt und unmittelbar mit der Industrie als ihren Auftraggebern und Kunden kooperieren. Und auch die Konzerne und Mittelständler suchen die Nähe zu leistungsfähigen Start-ups, um von ihren disruptiven Impulsen zu profitieren.

Im Ausbau dieser Kooperation liegt eine große Chance. Strategische Partnerschaften bei Wachstum, Management und Kapital sind für Start-ups und etablierte Unternehmen gleichermaßen ein Gewinn. Die Zusammenarbeit wirkt wie ein Hebel für den strukturellen Wandel der nordrhein-westfälischen Wirtschaft insgesamt.

Neue Technologien einzusetzen und mit Innovationen einen Markt zu erschließen, ist mit Risiken verbunden. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen ist das Management von Innovationen in den vergangenen Jahren herausfordernder geworden. Sie verfügen in der Regel nicht über große Entwicklungsabteilungen und ihre finanziellen Ressourcen sind begrenzt. Die unternehmerische Kooperation mit Start-ups und die zielgerichtete Nutzung eines externen Innovations-Ökosystems sind daher im Wettbewerb um digitale Prozesse, Produkte und Geschäftsmodelle essentiell geworden.

Technologie- und wissensbasierte Start-ups mit ihren innovativen Geschäftsmodellen benötigen Unterstützung sowohl bei der Finanzierung als auch bei der Schaffung eines Netzwerks. Durch Kooperationen können sie stabile Unternehmenskontakte knüpfen, sich mit Kunden vernetzen und den Markt schneller erschließen. Es bedarf daher eines umfassenden Finanzierungsangebots und professioneller Begleitung. Dabei sind Private Equity-Investoren ein wichtiges Bindeglied. Mit ihrer Erfahrung, ihrem Netzwerk und ihrer Finanzkraft helfen sie Start-ups, zu wachsen und etablierten Unternehmen, den richtigen Kooperationspartner zu finden.

Foto: ©MWIDE NRW/E. Lichtenscheidt

Prof. Dr. Andreas Pinkwart
Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen

Eine lebendige Start-up-Szene und ein funktionierendes Angebot von Wagniskapital bedingen einander. Attraktive Renditen haben Kapitalzuflüsse und Investitionen in den vergangenen Jahren neue Größenordnungen erreichen lassen. Um die digitale Transformation der Unternehmen in Nordrhein-Westfalen voranzutreiben und damit unsere Wirtschaft weiter zu beflügeln, ist es wichtig, noch mehr privates Kapital zu mobilisieren – nicht nur für Start-ups, sondern auch für innovative mittelständische Betriebe.

In diesem Sinne lade ich Sie herzlich zur diesjährigen Private Equity-Konferenz ein und wünsche Ihnen gute Gespräche in einem spannenden Netzwerk, neue Ideen und zahlreiche erfolgversprechende Kontakte.

Ihr
Prof. Dr. Andreas Pinkwart

Inhalt

3 Editorial
Wirtschaft im Wandel – Kooperation schafft Wachstum
Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

Zur Konferenz

6 Aus Kooperation wird Innovation – Was Start-ups und Mittelstand voneinander lernen können
Programm zur 13. Private Equity-Konferenz NRW

7 Veranstaltungsort
Anfahrt und Lageplan

Private Equity in NRW

8 Kooperationen von Mittelstand und Start-ups
Gemeinsam stark
Michael Stölting, NRW.Bank

10 Ein Land zwischen Sauerland und Niederrhein
Investoren entdecken NRW

14 Beteiligungskapital in NRW
Zukunft gestalten
Ulrike Hinrichs, Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Zur Konferenz

16 Rückblick in Bildern auf die 12. Private Equity-Konferenz NRW

Aus Kooperation wird Innovation

18 Interview mit Christoph Büth, NRW.Bank
„Zunehmende Start-up-Aktivitäten sind nicht nur ein Phänomen der Metropolen“

20 Das Kontraktlogistikunternehmen Fiege Gruppe
Familienunternehmen und Start-ups: eine perfekte Symbiose

22 Start-ups suchen aktiv Partnerschaften mit dem Mittelstand
So können Hidden Champions davon profitieren
Daniel Bartel, make.it

Foto: © Marcus Retkowietz – stock.adobe.com

Ausblick

24 Ausblick auf die kommenden Jahre
Success by accident – die ruhigen Jahre sind vorbei
Dr. Daniel Stelter, beyond the obvious

28 Interview mit Matthias Horx, Zukunftsinstitut
„Graduelle Innovation statt Disruptionsgeschrei“

Service

30 Partner und Aussteller der
13. Private Equity-Konferenz NRW

Folgen Sie uns auch auf Facebook (facebook.com/VentureCapitalMagazin) und Twitter (twitter.com/vc_magazin)!

Impressum

VentureCapital Magazin

20. Jg. 2019

Aus Kooperation wird Innovation –
Was Start-ups und Mittelstand voneinander lernen können
13. Private Equity-Konferenz NRW“
ein Special des VentureCapital Magazins

Verlag: GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a, 81379 München,
Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39, E-Mail: info@goingpublic.de,
Internet: www.vc-magazin.de, www.goingpublic.de

Redaktion: Benjamin Heimlich (Chefredakteur), Isabella-Alessa Bauer

Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Daniel Bartel, Christina Cassala, Elke Hartmann, Ulrike Hinrichs,
Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Dr. Daniel Stelter, Michael Stölting

Lektorat: Benjamin Eder, Sabine Klug

Gestaltung: Yvonne Neff

Titelbild: © NRW.Bank

Bilder: Fiege Logistik, NRW.Bank, stock.adobe.com

Druck: Joh. Walch GmbH & Co. KG, Augsburg

ANZEIGE

Die Anti-Heuschrecke

Kapital wenn Sie es brauchen, Beratung wenn Sie sie benötigen, ein Partner wenn Sie wollen. Eine Finanzierung durch Unternehmensbeteiligung war noch nie so flexibel – und noch nie so persönlich.

Die Spezialisten für Beteiligungskapital
in der Region Aachen, Krefeld, Mönchengladbach
www.s-ubg.de

UBG
VISIONEN REALISIEREN

Programm zur
13. Private Equity-Konferenz NRW

Aus Kooperation wird Innovation – Was Start-ups und Mittelstand voneinander lernen können

am 13. Mai 2019, 13.00 Uhr, Rheinterrasse Düsseldorf

Moderation: Andreas Franik, geschäftsführender Gesellschafter Fimeco Multimedia GmbH

13.00 Uhr	Einlass/Registrierung/Networking Coffee
Begrüßung	
14.00–14.10 Uhr	**Prof. Dr. Andreas Pinkwart**, Wirtschaftsminister NRW
14.10–14.15 Uhr	**Michael Stölting**, Mitglied des Vorstands der NRW.Bank
Innovationen fördern und finanzieren	
14.15–14.45 Uhr	**Keynote: Die Macht der Megatrends** **Matthias Horx**, Zukunftsforscher
14.45–15.00 Uhr	**Innovationsmanagement im Mittelstand** **Dr. Holger Werthschulte**, Direktor Finanzen FIEGE Logistik
15.00–15.35 Uhr	**Ist der Mittelstand zu wenig innovativ?** **Matthias Horx**, Zukunftsforscher **Prof. Dr. Reiner Kurzhals**, Westphalia DataLab **Dr. Holger Werthschulte**, Direktor Finanzen FIEGE Logistik
15.35–16.05 Uhr	**Start-up-Pitch**, powered by Private Equity-Forum NRW e.V., **Moderation: Wolfgang Lubert**, Vorstandsvorsitzender Private Equity-Forum NRW e.V.
16.05–16.30 Uhr	**Pause**
Kooperationen schließen	
16.30–16.50 Uhr	**Braucht der Mittelstand Kooperationen mit Start-ups?** **Daniel Bartel**, Regionalsprecher Düsseldorf, Bundesverband Deutsche Startups e.V. **Alexandra Horn**, Konsortialleiterin Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Berlin, Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V.
16.50–17.15 Uhr	**Chancen und Herausforderungen von Kooperationen in der Praxis** **Moderation: Dr. Klemens Gaida**, Geschäftsführer Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH **Thomas Hollwedel**, Aconno GmbH **Andreas Mohrs**, NKT Group GmbH
17.15–17.30 Uhr	**Rechtliche Hürden von Kooperationen zwischen Mittelstand und Start-ups** **Prof. Dr. Hans-Eric Rasmussen-Bonne**, Weitnauer Rechtsanwälte PartG mbB
Volkswirtschaftlicher Ausblick	
17.30–18.15 Uhr	**Keynote: Aufschwung zu Ende und nicht vorgesorgt? Deutschland in zunehmend schwierigem wirtschaftlichem Umfeld** **Dr. Daniel Stelter**, Ökonom
18.15–18.25 Uhr	**Preisverleihung Start-up-Pitch** **Wolfgang Lubert**, Vorstandsvorsitzender Private Equity-Forum NRW e.V.
18.25–18.30 Uhr	**Schlussworte** **Christoph Büth**, Leiter Bereich Eigenkapitalfinanzierungen, NRW.Bank
ab 18.30 Uhr	**Get-together**

Veranstaltungsort

Rheinterrasse Düsseldorf
Joseph-Beuys-Ufer 33
40479 Düsseldorf

Kontakt

Astrid van der Linden & Andrea Witter
NRW.Bank
Kavalleriestraße 22
40213 Düsseldorf
E-Mail: konferenz@nrwbank.de

So finden Sie in die Rheinterrasse Düsseldorf

Aus dem Süden, z.B. von Köln (A57) kommend: A57 in Richtung Neuss. Im Bereich Neuss-Süd auf die A46 in Richtung Wuppertal. Die zweite Abfahrt (Düsseldorf-Bilk) raus, der Ausschilderung in Richtung Messe folgen. Nach dem Tunnel an der ersten linken Abbiegemöglichkeit einordnen. Links abbiegen, zum Robert-Lehr-Ufer, dem Straßenverlauf folgen, bis auf den Parkplatz unterhalb der Rheinterrasse Düsseldorf.

Aus dem Westen oder Nordwesten kommend, etwa von Mönchengladbach (A52) oder Krefeld (A57): A57 Richtung Neuss/Köln. Am Kreuz Kaarst auf den Zubringer (A57) in Richtung Düsseldorf. Links in Richtung Flughafen einordnen (links sehen Sie Ericsson und Porsche). Über die Theodor-Heuss-Brücke fahren, rechts einordnen (rechts sehen Sie das Hilton Hotel). Nach der Brücke rechts in Richtung Innenstadt/Zentrum abbiegen. Wenn die Straße dreispurig wird, auf der rechten Spur einordnen (links sehen Sie das DGB-Haus). An der Ampel geradeaus in Richtung Hafen und im Straßenverlauf auf die linke Spur wechseln. Nächste Ampel links auf die Cecilienallee, auf der rechten Spur halten. Nach ca. 500 m rechts auf das Robert-Lehr-Ufer abbiegen, dem Straßenverlauf folgen, bis auf den Parkplatz unterhalb der Rheinterrasse Düsseldorf.

Aus dem Norden, z.B. von Essen (A52) kommend: A52 in Richtung Düsseldorf bis zum Ende durchfahren. Immer geradeaus (links sehen Sie das Renaissance Hotel). Auf der Münsterstraße in Richtung Zentrum/Derendorf fahren, am Mercedes-Handel vorbei. Den Straßenbahnschienen folgen (schlecht ausgebaute Straße), an der Schlösserbrauerei (zur rechten Hand) vorbei. Der abknickenden Rechtskurve folgen. Die Münsterstraße geht nun in die Klever Straße über. Die Klever Straße bis zum Ende durchfahren. Links abbiegen auf die Cecilienallee, auf der rechten Spur bleiben. Nach ca. 200 m rechts auf das Robert-Lehr-Ufer abbiegen und dem Straßenverlauf folgen, bis auf den Parkplatz unterhalb der Rheinterrasse Düsseldorf.

Aus dem Nordosten, z.B. von Essen (A52) kommend: Von der A52 auf die A44 in Richtung Düsseldorf Messe/Flughafen abfahren (oder von der A44 aus Velbert kommend). Ausfahrt Düsseldorf – Stockum (nach dem Tunnel) abfahren. An der Ampel links in Richtung Innenstadt fahren (B 8). Dem Straßenverlauf über eine Straßenbrücke folgen. Wenn die Straße dreispurig wird, auf der rechten Spur einordnen (links sehen Sie das DGB-Haus). An der Ampel geradeaus in Richtung Hafen und im Straßenverlauf auf die linke Spur wechseln. Nächste Ampel links auf die Cecilienallee, auf der rechten Spur halten. Nach ca. 500 m rechts auf das Robert-Lehr-Ufer abbiegen, dem Straßenverlauf folgen, bis auf den Parkplatz unterhalb der Rheinterrasse Düsseldorf.

Anfahrtsskizze

Foto: © stockheim GmbH & Co. KG

Kooperationen von Mittelstand und Start-ups

Gemeinsam stark

Mittelständlern, die mit Start-ups kooperieren, öffnen sich neue Türen zu innovativen Geschäftsideen. Die Jungunternehmen erhalten gleichzeitig leichteren Marktzugang. Die NRW.Bank bringt beide zusammen und fördert sie mit Fremd- und Eigenkapital.

Wirtschaft braucht Wachstum. Wachstum erfordert Innovation. Innovation setzt den Mut voraus, mit Altbekanntem zu brechen. „Kreative Zerstörung" nannte das der Ökonom Joseph Schumpeter Anfang des 20. Jahrhunderts. Heute – fast hundert Jahre später – steht das Gros der Unternehmen vor der Frage, wie sie jenseits der ausgetretenen Pfade innovative Produkte entwickeln, Herstellungstechniken revolutionieren und neue Vertriebskanäle erschließen können. Dabei ist die Wende hin zu neuen digitalen Produkten und Services 4.0 kein Selbstläufer. Gilt es doch, tradierte Geschäftsmodelle auf den Kopf zu stellen – selbst wenn sie immer noch gut funktionieren. Fest steht: Ob der deutschen Wirtschaft die für die Zukunft nötigen Innovationen gelingen, das wird zum Großteil im Mittelstand entschieden. Er ist das Rückgrat der Wirtschaft, gibt mehr als 31 Millionen Menschen Arbeit und sorgte gerade in den letzten Jahren für einen Beschäftigungsrekord nach dem anderen. Auch seine Umsätze stiegen so stark wie seit Jahren nicht. Laut KfW-Mittelstandspanel setzten die 3,8 Millionen mittelständischen Unternehmen in Deutschland zuletzt rund 4,8 Bio. EUR um.

Digitalisierung als Wachstumstreiber nutzen

Doch einiges spricht dafür, dass viele mittelständische Unternehmen derzeit einen Innovationsturbo von außen gut gebrauchen könnten. Denn je kleiner ein Betrieb ist, desto häufiger fehlt es an Know-how und Personal, um Forschung und Entwicklung voranzutreiben und den digitalen Wandel für sich zu nutzen. Experten warnen vor der nachlassenden Innovationskraft des Mittelstands. Laut KfW-Erhebungen ist der Anteil der Innovatoren unter den kleinen und mittleren Unternehmen seit Mitte des letzten Jahrzehnts von 43% auf nur noch 22% gesunken. Das könnte für die Zukunft Wachstumschancen aushebeln.

Tauschgeschäft: Neues Denken gegen Marktzugang

Als einer der Königswege, sich frische Ideen ins Haus zu holen, gilt die Zusammenarbeit mit Gründern. Umgekehrt können Start-ups von der Kooperation mit markterprobten Unternehmen profitieren. Denn diese kennen ihre Branche, verfügen über Erfahrungen, Kontakte und Marktzugang. Viele Konzerne arbeiten denn auch über Corporate Venture-Fonds, Inkubatoren und Direktbeteiligungen bereits mit Start-ups zusammen, um sich neue Technik für Zukunftsmärkte wie E-Mobilität oder Smart City zu erschließen. Ein breites Spektrum an Kooperationsmodellen steht auch dem Mittelstand zur Verfügung. Selbst bei begrenzten Ressourcen ist es möglich, sich über die Zusammenarbeit mit Start-ups neue Technologien und Arbeitsweisen zu erschließen und in Kontakt zu Fachkräften zu kommen. Etwa indem mittelständische Unternehmen Technikexperten in Hackathons

Foto: © olly – stock.adobe.com

Start-ups und Mittelstand: Kooperationen lohnen!
13. Private Equity-Konferenz NRW

Wie Mittelständler ihre Marktmacht am besten mit der Schubkraft von Start-ups in eine Waagschale werfen, das ist auch das Thema der 13. Private Equity-Konferenz, zu der die NRW.Bank am 13. Mai in die Rheinterrasse nach Düsseldorf einlädt.

Unter dem Titel „Aus Kooperation wird Innovation – Was Start-ups und Mittelstand voneinander lernen können" – tauschen sich Unternehmer, Gründer, Investoren, Finanzexperten und Wissenschaftler über die Chancen und Herausforderungen der verschiedenen Kooperationsmodelle aus. Thema ist zudem das breite Spektrum an Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten für Innovationsaktivitäten. Das Treffen dient Kooperationswilligen zugleich als Matching-Plattform.

Mehr Informationen zur 13. Private Equity-Konferenz gibt es unter **www.nrwbank.de/pekonferenz**

Geschäftsideen für ihr Branchensegment entwerfen lassen. Weitere Kooperationsvarianten sind das Bereitstellen oder auch Teilen von Ressourcen, gemeinsame Trainings, gegenseitige Hospitationen, lose Kooperationen, die allein dem Wissensaustausch dienen, oder auch Pilotprojekte, bei denen sich das etablierte Unternehmen als Auftraggeber von einem Start-up eine konkrete Lösung für den eigenen Betrieb erarbeiten lässt.

Brücken bauen zwischen den Welten

Damit kleine und mittlere Unternehmen und Start-ups zusammenkommen, gilt es jedoch, Hürden zu überwinden. Hürde eins ist der oft fehlende Kontakt zwischen beiden Welten. Eine Studie des Branchenverbandes Bitkom hat ergeben, dass drei von fünf Unternehmen ab 20 Mitarbeitern noch nie mit einem Start-up zusammengearbeitet haben. Unter den Mittelständlern mit bis zu 499 Mitarbeitern sind es sogar zwei von drei. Hürde zwei sind neben den hohen Kosten und den Risiken, die mit Innovationen verbunden sind, Probleme bei der Finanzierung. Banken agieren risikosensibel und vergeben bei mangelnden Sicherheiten nur zögerlich Innovationskredite. Hier kommen Förderbanken wie die NRW.Bank ins Spiel: Sie tragen mit Förderkrediten, Eigenkapitalfinanzierungen und Förderberatung ebenso zum Gelingen von Gründungen und Wachstumsvorhaben im Mittelstand bei wie zum Zustandekommen von Innovations-Partnerschaften beider Seiten.

Venture Capital als Innovationsbeschleuniger

Über einen Mangel an kooperationswürdigen Start-ups können sich etablierte Unternehmen in Nordrhein-Westfalen nicht beklagen. Laut „EY Start-up Barometer Deutschland" verfügt NRW neben Berlin mittlerweile über eine der aktivsten Start-up-Szenen. Um NRW auch zu einem führenden Bundesland für Venture Capital zu machen, stockte die NRW.Bank 2017 ihren Rahmen für Venture Capital-Finanzierungen um 85% auf 465 Mio. EUR auf. Damit finanziert sie über ihre eigene Seed-Fonds-Initiative und den „NRW.Bank.Venture Fonds" innovative Start-ups in der Entwicklungs- oder frühen Startphase und junge Unternehmen beim Wachstum. Daneben tritt die NRW.Bank als Ankerinvestor in privaten Venture Capital-Fonds auf und sorgt mit dem „NRW. SeedCap Digitale Wirtschaft" dafür, dass Frühphasenbeteiligungen von Business Angels in Unternehmen der Digitalwirtschaft gedoppelt werden können. Was Venture Capital-Investitionen in NRW angeht, kommt derzeit jeder fünfte Euro von der NRW. Bank. Ein Potenzial, das auch etablierten Unternehmen aus dem Mittelstand zugutekommen kann: Erhalten sie doch in der Zusammenarbeit mit Start-ups den größten Einfluss auf die Entwicklung einer neuen Technologie oder eines Geschäftsmodells durch eine frühzeitige Venture Capital-Beteiligung – allein, zusammen mit weiteren strategischen Partnern oder Finanzinvestoren.

NRW.Bank fördert Infrastruktur für Innovationspartnerschaften

Als Partner für alle Akteure in der Wirtschaftsförderung in Nordrhein-Westfalen arbeitet die NRW.Bank zusammen mit mehr als 120 regionalen Innovationspartnern daran, genau die Infrastruktur anzubieten, die die mittelständische Wirtschaft braucht, um mit Start-ups Innovation zu betreiben. Wie etwa die sechs Digital Hubs in Aachen, Bonn, Düsseldorf, Köln, im Münsterland und im Ruhrgebiet. Sie sorgen dafür, dass sich digitale Start-ups mit Mentoren, Unternehmen und Investoren vernetzen und mit ihnen arbeiten können. Schon heute ist NRW durch seine Forschungslandschaft und die vielen Innovationslabore, Akzeleratoren und Kompetenzcluster ein starkes Innovationsland. Doch es braucht weitere Transferformate. Ziel ist es, durch verstärkte Kooperation, Vernetzung und Austausch die Sprunginnovationen zu erreichen, die Nordrhein-Westfalen für seine Zukunft braucht.

Michael Stölting
ist Mitglied des Vorstands der NRW.Bank, Düsseldorf.

Ein Land zwischen Sauerland und Niederrhein

Investoren entdecken NRW

Als 2015 das Medienhaus Gruner + Jahr das Bochumer Start-up Employour für einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag übernahm, jubelte der Pott. Es war der größte Exit, den ein Start-up aus Nordrhein-Westfalen bis dahin erzielt hatte! Zwar blieb dieser Betrag bis heute unerreicht, er hatte aber seinerzeit Signalwirkung – seither rückt das Land NRW zunehmend in den Blick der Investoren, und die Start-up-Szene entwickelt sich überdurchschnittlich schnell.

Foto: © Marcus Reikowietz – stock.adobe.com

Zwischen Bielefeld und Aachen ist eine Menge in Bewegung – vor allem, wenn es um die Innovationskraft der Industrie und der Start-ups sowie die Anzahl nennenswerter Investitionen geht. Die gängigen Klischees, mit denen Nordrhein-Westfalen noch immer zu kämpfen hat – Currywurst, Jogginghose und staubige Zechen –, rücken immer mehr in den Hintergrund. Die Schlote stehen längst still; an ihrer Stelle entstehen Gründungshubs mit unterschiedlicher Ausrichtung.

Zahl der Neugründungen hat sich verdreifacht

In den letzten Jahren hat NRW bei der Zahl der Neugründungen ein beeindruckendes Tempo vorgelegt und ist sogar noch vor Berlin das Bundesland mit den meisten Start-ups. Laut dem Deutschen Startup Monitor (DSM) entstammten 19% aller deutschen Start-ups 2018 aus Nordrhein-Westfalen. Die Studie „Digitale Wirtschaft NRW“ von IW Consult aus dem Jahr 2017 zählte rund 1.500 Start-ups aus der digitalen Wirtschaft – eine Verdreifachung gegenüber Ende 2013. 23% der Digitalunternehmen in Nordrhein-Westfalen sind in den Branchen Information und Kommunikation aktiv. Hierzu zählen etwa Start-ups, die Apps, Anwendungen oder Cloud-Dienste im Web oder mobil anbieten. Weitere 11% entfallen auf Anbieter von Datenverschlüsselungstechniken, oder Kreditvergleichsplattformen. Auch als Standort im Bereich Materialwissenschaft ist NRW gut aufgestellt.

NRW ist kein homogener Gründungsstandort

Anders aber als Berlin, München oder Hamburg kann Nordrhein-Westfalen aufgrund seiner Größe und der sehr unterschiedlichen Ausprägung seiner Unternehmerlandschaft nicht als ein zusammenhängendes Ökosystem betrachtet werden. Der Westen rund um Essen, Dortmund und Bochum ist geprägt durch große DAX-Konzerne wie thyssenkrupp, Evonik oder RWE, gerade in Ostwestfalen-Lippe rund um Bielefeld ist die Region geprägt von kleinen bis mittelgroßen Mittelständlern in Familienbesitz, die in ihren Branchen mitunter Marktführer und Hidden Champions sind.

Unternehmenslandschaft prägt Gründungskultur

Insgesamt haben wir in der Region rund 80 Start-ups. Hier herrschen wirklich gute Bedingungen, gerade für B2B-Start-ups. Denn hier, im Herzen des deutschen Mittelstands, machen die Top-15-Unternehmen wie Dr. Oetker, Bertelsmann, Claas, Miele und Co. mehr als 70 Mrd. EUR kumulierten Umsatz Jahr für Jahr“, sagt Sebastian Borek, Geschäftsführer der Founders Foundation in Bielefeld – nicht gerade im ökonomischen Niemandsland und mit der Organisation der Hinterland of Things Ausrichter einer der größten Start-up-Veranstaltungen in NRW. Die Universitätsstandorte zwischen Ost und West in NRW, allen voran die RWTH in Aachen, tragen zu einem Wissenstransfer zwischen Forschung und Unternehmertum bei – und die Politik hat darauf reagiert. Mit der Initiative „Exzellenz Start-up Center.NRW“ rief das Land Nordrhein-Westfalen einen Förderwettbewerb ins Leben. Mit 150 Mio. EUR unterstützt die Landesregierung bis zu sieben Universitäten fünf Jahre lang dabei, eine nachhaltige Gründungskultur zu etablieren.

> „In den letzten Jahren hat NRW bei der Zahl der Neugründungen ein beeindruckendes Tempo vorgelegt und ist sogar noch vor Berlin das Bundesland mit den meisten Start-ups.

Unterschiedliche Hubs in NRW

Das Startup Barometer Deutschland der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft EY identifiziert drei maßgebliche Digitalstandorte: Düsseldorf, Aachen und Köln. Die Domstadt hat sich zu einem führenden Digitalhub entwickelt. Schon in der ersten Welle digitaler Gründungen ist am Rhein eine Vielzahl von technologieorientierten Unternehmen entstanden, darunter Start-ups aus den Bereichen Versicherungen und Digital Services. Mit deutlich mehr als 100 digitalen Unternehmen hat mehr als jedes zehnte Start-up seinen Sitz in Köln; die Metropolregion Rhein-Ruhr wird als Gründungsstandort zunehmend beliebter.

Diesen Aufwind spürt auch Oliver Weimann, Leiter des ruhr:Hub in Essen, bei dem alle Fäden der Gründerszene im Revier zusammenlaufen. In seiner Eigenschaft als Geschäftsführer der 360 Online Performance Group, die auch Start-ups fördert, organisiert Weimann den RuhrSummit in Bochum. Er weiß: „Für die Szene hat es nie einen Unterschied gemacht, aus welcher Stadt der Gründer kommt. Man kommt aus der Region und arbeitet zusammen mit jenen, die zu einem passen – egal ob aus Bochum oder Essen.“ Das Wir-Gefühl ist weiterhin stark im Pott.

Oliver Weimann, ruhr:Hub

Investmentvolumen steigt

Viel Innovation und eine abwechslungsreiche Szene in Nordrhein-Westfalen also. Doch besitzen die dort angesiedelten Start-ups ausreichend Schlagkraft, um nennenswert Venture Capital anzuziehen? „Es wird besser“, freut sich Weimann, der

Foto: © shamm – stock.adobe.com

in den letzten Jahren einige größere Investments im Ruhrgebiet beobachten konnte, darunter einen zweistelligen Millionenbetrag für GastroHero, oder Masterplan, das 2018 in einer Series A-Runde insgesamt 6 Mio. EUR einsammelte. Insgesamt stieg das Investitionsvolumen im Jahr 2018 in Nordrhein-Westfalen um 145% auf insgesamt 243 Mio. EUR. Auch bei der Zahl der Finanzierungsrunden verzeichnete das Land zwischen Bielefeld und Aachen Zuwächse – um 54% von zuvor 39 auf insgesamt 60, so die EY-Zahlen. Die Start-ups aus NRW, die 2018 eine Finanzierung erhalten haben, kommen insgesamt aus 20 Städten des Bundeslandes. Spitzenreiter ist die Stadt Köln, gefolgt von Düsseldorf, Aachen, Bonn und Essen – eine Verteilung, die in etwa dem Ranking der beliebtesten Gründungsstandorte entspricht. Köln würde mit einem Volumen in Höhe von 107 Mio. EUR bei insgesamt 23 Finanzierungen für sich alleine genommen bereits einen eigenen vorderen Platz im Bundesländervergleich einnehmen. Aachen und Düsseldorf teilen sich mit jeweils sechs Finanzierungen den zweiten Platz, wobei Aachen in Sachen Investitionsvolumen mit insgesamt 34 Mio. EUR (50% der erfassten Finanzierungen im Jahr 2018 flossen davon in den Bereich Health und Medtech) klar die Nase vorne hat. Die Stadt am Rhein kann mit „nur“ 9 Mio. EUR punkten. Insbesondere im Bereich der neuen Technologien hat der Start-up-Standort NRW einen großen Schritt nach vorne gemacht, so die EY-Studie weiter. Immerhin acht der insgesamt 60 Unternehmen erhielten eine zweistellige Finanzierung, darunter flaschenpost (Münster) mit 50 Mio. EUR, Chronext (Köln) mit 28 Mio. EUR, gefolgt von LeanIX (Bonn) und Instana (Bonn) mit jeweils 20 Mio. EUR sowie navabi (Aachen) mit 15 Mio. EUR.

Kapitalmarkt hat sich verbessert

Neben dem prominenten High-Tech Gründerfonds mit Sitz in Bonn, der auch bundesweit aktiv ist, gibt es das Business Angels Netzwerk NRW und eine Vielzahl von Venture Capital-Gesellschaften, darunter Capnamic Ventures, Crosslantic Capital oder auch EnjoyVenture, eine auf die Frühphasenfinanzierung von Technologie-Start-ups spezialisierte Venture Capital-Gesellschaft, deren Geschäftsführer Wolfgang Lubert zeitgleich auch Vorsitzender des Private Equity Forum NRW ist. „Der Zugang zu Kapital hat sich in den vergangenen Jahren wesentlich verbessert, vor allem für Start-ups in der Frühphase ist die Möglichkeit, eine Finanzierung zu bekommen, inzwischen gut. Jeder, der eine Gründung erwägt, findet mittlerweile auch Geld“, sagt er und benennt aber auch ein Problem, das nicht nur die Szene in Nordrhein-Westfalen beschäftigt: „Der Bedarf hat sich mit der fortgeschrittenen Reife vieler Start-ups allerdings in eine spätere Phase

> „Der Zugang zu Kapital hat sich in den vergangenen Jahren wesentlich verbessert, vor allem für Start-ups in der Frühphase. Jeder, der eine Gründung erwägt, findet mittlerweile auch Geld.

verlagert. Gerade Unternehmen, die zwar aus den Kinderschuhen heraus sind und bereits nennenswerte Umsätze machen, aber noch nicht nachhaltig positive Ergebnisse zeigen können, fallen auf der Suche nach Wachstumsfinanzierungen nicht selten durchs Raster“, führt Lubert aus. Für die klassischen Private Equity-Fonds seien sie nämlich noch zu klein, für die „üblichen Verdächtigen“ unter den Venture Capital-Anbietern hingegen meist bereits zu groß, als dass sie deren Kapitalbedarf decken könnten. „Hier zeigt der deutsche Markt noch eine Lücke“, so Lubert.

Konzerne kooperieren mit Start-ups

Jonas Löher, Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Springen hier nicht die Großkonzerne den Start-ups zur Seite? Grundsätzlich sind Unternehmen in Nordrhein-Westfalen sehr aufgeschlossen gegenüber Tech-Start-ups. „Wir konnten feststellen, dass derzeit nahezu jedes zweite der größten deutschen Familienunternehmen mit einem jungen, innovativen Wachstumsunternehmen kooperiert. Zudem planen 44,2% der bisher nicht mit Start-ups kooperierenden Unternehmen, in den nächsten drei Jahren eine solche Kooperationsbeziehung einzugehen“, sagt Jonas Löher, wissenschaftlicher Mitarbeiter im Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn. Die Aufgeschlossenheit ist also dementsprechend hoch. Aus einem guten Grund: Wenn traditionsreiche Unternehmen mit Start-ups zusammenarbeiten, ist das wie eine Art TÜV, insbesondere im B2B-Bereich. „Das ist eine unschlagbare Chance für Investoren: Je mehr renommierte Marken ein Start-up zu seinem Kundenstamm zählt, desto höher die Bewertung auf dem Markt“, sagt Borek von der Founders Foundation.

Kooperationen erhalten Wettbewerbsfähigkeit

Der DAX-Konzern Henkel Venture aus Düsseldorf investierte im vergangenen Jahr 858 Mio. EUR in Start-ups. „Durch den Zusammenschluss mit Start-ups wollen wir Einblicke in neue Märkte gewinnen und innovative Technologien, Anwendungen und Geschäftsmodelle erschließen“, sagt Paolo Bavaj, Head of Corporate Venturing bei Henkel Adhesive Technologies. „Dafür unterstützen wir die Start-ups zielgerichtet bei ihrer Entwicklung. Ihr Wachstum bildet auch die Grundlage für den Erfolg der Kooperation“, fährt er fort. Gleichzeitig profitieren Jungunternehmer von dem reichhaltigen Erfahrungsschatz und der Reputation der etablierten Unternehmen. Das Vertrauen, das die Traditionsunternehmen über Jahre aufgebaut haben, genießen auch schneller die Start-ups, die mit ihnen zusammenarbeiten. Außerdem: „Bestimmte Technologien

Paolo Bavaj, Henkel Adhesive Technologies

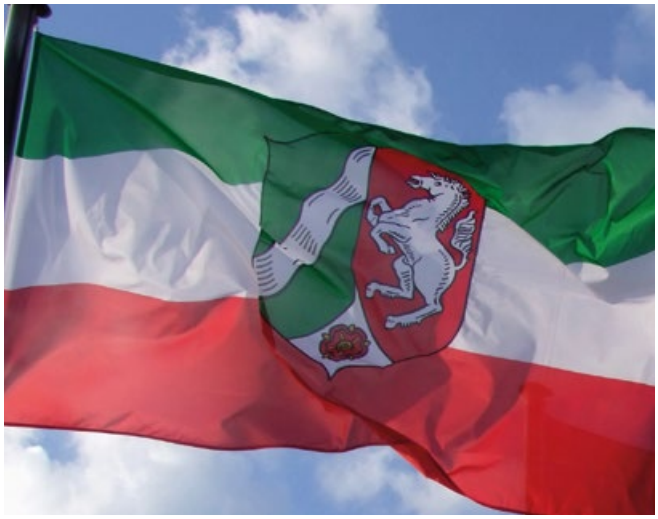


Foto: ©Tanja Bagusat – stock.adobe.com

können nicht immer von Unternehmen selbst entwickelt werden und bedürfen der spezialisierten Fokussierung der Start-ups“, sagt Bavaj. Lubert von EnjoyVenture ergänzt: „Der lokal stark verankerte Mittelstand hat erkannt, dass er absehbar keine Chance mehr am global agierenden Markt hat, wenn er nicht kontinuierlich Innovation betreibt. Daher kommt das große Interesse an den Start-ups.“ Wer also im weltweiten Wettbewerb der großen Player mithalten will, kann es sich nicht erlauben, nur regional zu denken. „Im internationalen Vergleich gibt es noch viel Luft nach oben. In Summe reichen alle Anstrengungen nicht aus, um eine Zukunftsfähigkeit sicherstellen zu können“, so Borek.

Sebastian Borek, Founders Foundation

Fazit

Das Land Nordrhein-Westfalen hat in den letzten Jahren viel für Start-up-Gründer getan, die Investmentsummen ziehen an. Vor allem in der Frühphase gibt es durch Industrie, Mittelstand und staatliche Förderung ausreichend Kapital, um Unternehmen aufbauen zu können. Initiativen wie der RuhrSummit oder Hinterland of Things helfen bei der Vernetzung. Allerdings fehlt es an Wachstumskapital. Wenn das Bundesland mit seiner vielfältigen Unternehmerlandschaft künftig am globalen Markt teilhaben will, müssen die Firmen mit Start-ups kooperieren. Damit Start-ups in NRW weiterhin nennenswert wachsen können, braucht es in den nächsten Jahren erheblich mehr Geld – egal ob Venture Capital oder Private Equity.

Christina Cassala
redaktion@vc-magazin.de

Beteiligungskapital in NRW

Zukunft gestalten

Unternehmen wie Douglas, eismann, Hakle, Maredo, Compo, Polo, Backwerk oder Juwelier Christ sind nicht nur dem Rheinländer oder Westfalen ein Begriff, sondern auch den meisten Menschen im Rest der Republik. Die Liste ließe sich noch weiter fortsetzen, den Unternehmen gemein ist, dass sie in ihrem Wachstum von Beteiligungsgesellschaften unterstützt wurden. Während die genannten Unternehmen für mittelständische oder familiengeführte Unternehmen stehen, hat sich in NRW bereits eine erfolgreiche neue Unternehmensgeneration gebildet. Hierzu zählen Start-ups wie Chronext, MeinAuto, Next Kraftwerke, Rigontec, Auxmoney oder Flaschenpost, die sich eben nicht in den Hotspots Berlin oder München gegründet haben, sondern NRW treu geblieben sind.

NRW ist nicht nur das bevölkerungsreichste Bundesland, sondern auch gemessen am BIP jenes mit der größten Wirtschaftskraft. Das Land profitiert dabei natürlich von seiner starken industriellen Basis, hat sich aber in den letzten Jahren gewandelt wie nur wenige andere Länder und nicht nur den Dienstleistungssektor, sondern auch eine neue Gründergeneration hervorgebracht. Einen maßgeblichen Beitrag zur Neustrukturierung der Unternehmenslandschaft hat Beteiligungskapital geleistet. Denn Ideen, Wandel und Wachstum brauchen Kapital, um unternehmerischen Erfolg hervorzubringen. Hier kann Beteiligungskapital als hervorragendes Finanzierungsinstrument für kleine und mittlere Unternehmen seine Vorteile ausspielen.

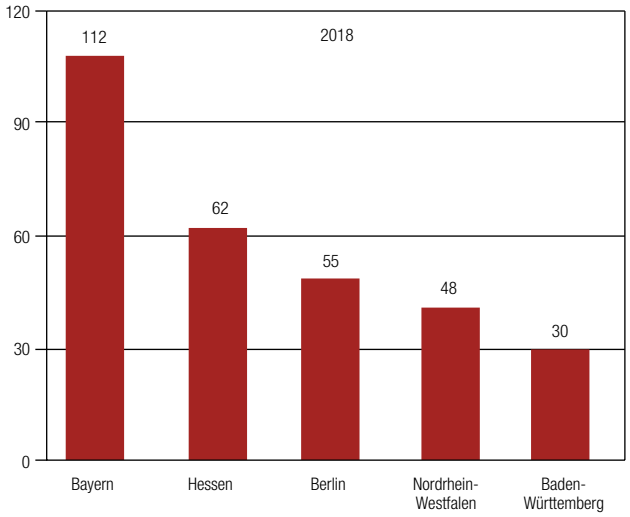
Politik und Wirtschaft setzen auf Beteiligungskapital

Die wichtige Impulswirkung von Beteiligungskapital hat man im Bundesland frühzeitig erkannt. Mit der NRW.Bank setzt man so intensiv wie nur wenige andere öffentliche Förderbanken in Deutschland auf Beteiligungskapital. Das Spektrum der Programme deckt praktisch alle Segmente ab, begonnen in der Frühphase und Venture Capital über Mittelstandsfinanzierungen und auch Sondersituationen. Aber insbesondere bei Venture Capital setzt das Land einen Schwerpunkt. So verstärkte die NRW.Bank 2017 hier noch einmal ihr Engagement und unterstrich mit der Bereitstellung von weiteren 214 Mio. EUR für verschiedene Fonds die Ansprüche des Landes, mehr für die heimischen Gründer tun zu wollen. Ein vorbildlicher und inzwischen in anderen Ländern ebenfalls umgesetzter Ansatz der NRW.Bank ist es zudem, nicht nur eigene Mittel zu investieren, sondern auch Kapital von privaten Partnern für Unternehmen im Land zu mobilisieren. So flossen 30 Mio. EUR in den dritten NRW.Bank Seed Fonds, der als Dachfonds wieder Seed-Fonds in verschiedenen Regionen des Bundeslandes finanziert. Dabei werden die öffentlichen Mittel in den Fonds wiederum mit privaten Mitteln ergänzt. Heute investieren Seed-Fonds etwa in den Regionen Bergisches Land/Südwestfalen, Ostwestfalen-Lippe oder auch Aachen, wo bereits die dritte Fondsgeneration erfolgreich gestartet wurde. Gerade mit dem Modell der regionalen Seed-Fonds verfügt NRW über ein Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zu anderen Bundesländern. Darüber engagiert sich die NRW.Bank als eine der wenigen Förderbanken auch als Fonds-investor bei klassischen Venture Capital-Gesellschaften. Hierfür wurden zuletzt 100 Mio. EUR bereitgestellt, die in private Venture Capital-Fonds fließen und die wiederum einen Teil der Fondsmittel in Start-ups aus NRW investieren werden.

Als Standort attraktiv

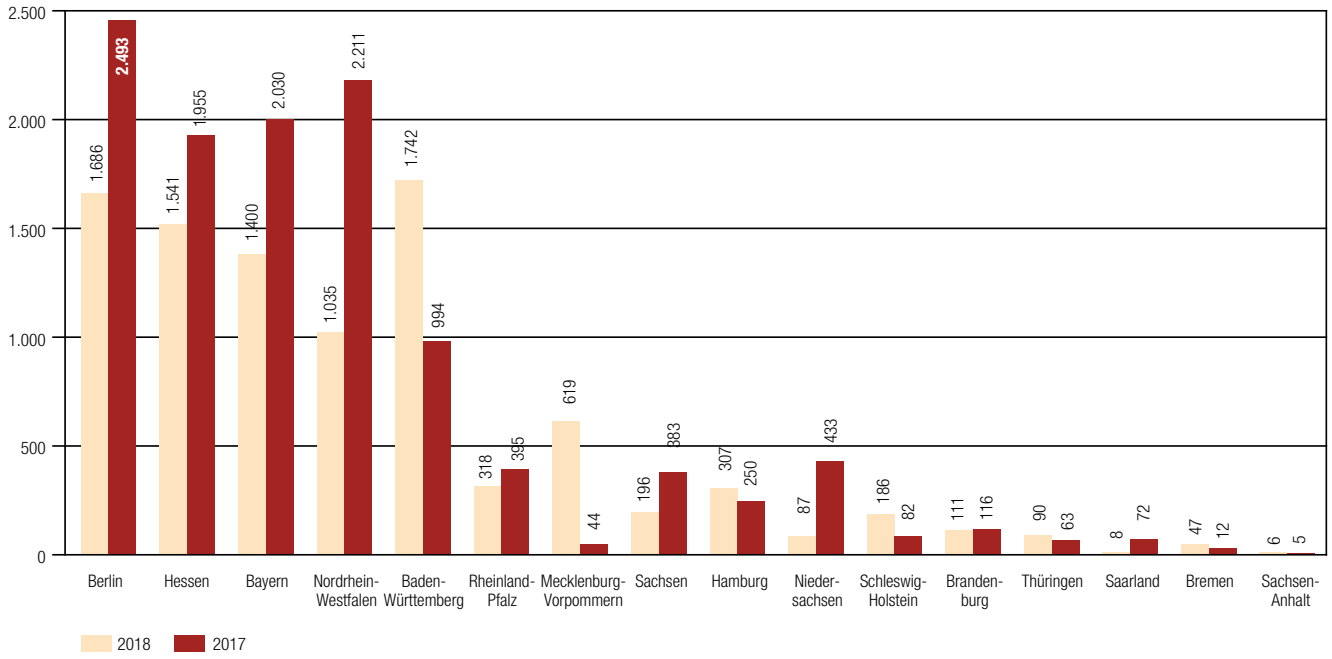
Und auch die Venture Capital- und Private Equity-Gemeinde im Bundesland ist in den letzten Jahren gewachsen. Aktuell sind fast 50 Beteiligungsgesellschaften im Land ansässig, darunter neben den bereits genannten regionalen Initiativen auch zahlreiche private Beteiligungsgesellschaften verschiedenster Ausprägung. Zuwachs bekam die Szene vor Ort in der jüngeren Vergangenheit unter anderem durch verschiedene Corporate Venture Capital-Gesellschaften. Zu nennen sind hier etwa Miele, Henkel, Ergo oder Signal Iduna. Und auch einige ausländische Beteiligungsgesellschaften, die für ihre Deutschlandbüros Düsseldorf als Standort gewählt haben, sodass NRW hier neben Berlin, München und Frankfurt zu den wichtigsten Branchenzentren zu zählen ist.

Beteiligungsgesellschaften in Deutschland: Top Five-Bundesländer



Quelle: EDC/BVK

Investitionen 2017 und 2018 nach Bundesländern (Mio. EUR)



Quelle: EDC/BVK

Im Bundesländervergleich verlässlich in der Spitzengruppe

Es ist zum einen die Vielfalt an Investitionsmöglichkeiten, die NRW für Beteiligungsgesellschaften attraktiv macht. Gut 100 Unternehmen werden jedes Jahr mit Beteiligungskapital finanziert. Neben einer Vielzahl von Start-ups und Mittelständlern unterschiedlichster Größe finden sich regelmäßig einige der größten Einzelinvestitionen eines jeden Jahres in NRW. Hierbei handelt es sich oft um Abspaltungen größerer Konzerne, die sich im Zuge der strategischen Neuausrichtung von Teilaktivitäten trennen. Somit fand sich NRW in den letzten Jahren immer in der Spitzengruppe der Bundesländer gemessen an den Investitionen. 2018 wurden gut 1 Mrd. EUR in Gründungen, Jungunternehmen, gestandene Mittelständler und Unternehmensabspaltungen investiert. In den letzten fünf Jahren beliefen sich die Private Equity-Investitionen im Land auf insgesamt 6,3 Mrd. EUR. Damit liegt man gleichauf mit Berlin auf Rang zwei hinter Bayern.

Fazit

Blickt man ausschließlich auf den Venture Capital-Bereich, der besonders im Fokus der Landespolitik steht, bleibt festzuhalten, dass NRW hier regelmäßig Rang drei der Bundesländer einnimmt. Allerdings ist der Abstand zu den beiden Venture Capital-Hochburgen Berlin und Bayern doch enorm. Der Trend ist jedoch stabil und positiv. Es wird eine der Herausforderungen für die Zukunft sein, sich im Wettbewerb der besten Gründer- und Technologiestandorte zu beweisen und durchzusetzen. Die Voraussetzungen in NRW und auch das Engagement aller Beteiligten zeigen, dass man diesen Wettbewerb gern annimmt und die Region gemeinsam voranbringen möchte.

Ulrike Hinrichs

ist geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK).

Rückblick in Bildern auf die 12. Private Equity-Konferenz NRW

Michael Stölting, Vorstand der NRW.Bank, und Enerthing-Gründer Dr. Michael Niggemann (r.)

von links: Michael Stölting, Vorstandsmitglied der NRW.Bank, Wirtschaftsminister NRW Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Moderatorin Katja Dofel, Journalist Dr. Franz Alt, Klimaforscher Prof. Dr. Mojib Latif, ehem. Bereichsleiter Eigenkapitalfinanzierungen der NRW.Bank Dr. Peter Güllmann, Christoph Büth, Bereichsleiter Eigenkapitalfinanzierungen der NRW.Bank

REC

100%

Prof. Dr. Mojib Latif, Klimaforscher

Dr. Franz Alt, Autor, Journalist und TV-Redakteur

Prof. Dr. Dr. Franz-Josef Radermacher, Wirtschaftswissenschaftler und Globalisierungsgestalt

Christoph Büth, NRW.Bank

AUTO
ISO

Foto: © luxcor – stock.adobe.com

Interview mit Christoph Büth, NRW.Bank

„Zunehmende Start-up-Aktivitäten sind nicht nur ein Phänomen der Metropolen“

Wenn sich Start-ups und etablierte Unternehmen zusammentun, haben beide Seiten die Chance auf erhebliche Vorteile. Doch sind Kooperationen nicht immer leicht, und schon deren Anbahnung bzw. die Kontaktaufnahme zwischen den beiden Parteien gestaltet sich oft als schwierig. Aber: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

VC Magazin: Sie haben seit 2009 den Bereich Mittelstandsfinanzierung bei der NRW.Bank geleitet. Welche Rolle spielt die Digitalisierung bei den Mittelständlern und wie weit sind sie?
Büth: In den letzten Jahren ist dort eine große Dynamik entstanden, die schlichtweg aus der Notwendigkeit heraus resultiert, sich in diesem Bereich zu engagieren. Dazu kommt die Wahrnehmung, dass innovative Entwicklungen nicht zuletzt von Start-ups kommen und auch der Wettbewerb nicht schläft. Dass sich die flexiblen kleinen und mittleren familiengeführten Unternehmen an veränderte Marktbedingungen anpassen, ist eine Fähigkeit, die den deutschen Mittelstand in der Vergangenheit immer ausgezeichnet hat. Daher bin ich optimistisch, dass das auch in Bezug auf die Digitalisierung gelingen wird. Die Herausforderung ist sicherlich, dass Innovation heute nicht mehr ausschließlich aus den gewohnten Kanälen wie eigenen Entwicklungsabteilungen kommt. Zudem stößt die Herangehensweise der permanenten Produktweiterentwicklung an ihre Grenzen, wenn disruptive Innovationen ganze Produktsegmente infrage stellen. Diese Faktoren machen eine Öffnung hin zu anderen Formen der Zusammenarbeit – wie eben mit Start-ups – notwendig.

VC Magazin: Laut dem IfM Bonn wird in rund der Hälfte der mittelständischen Betriebe die Nachfolge familienintern gelöst. Wie sehr ist die junge Generation bereit, mit Start-ups zu kooperieren?
Büth: Wir stellen fest, dass die Öffnung nicht von heute auf morgen, durchaus aber graduell stattfindet. Wie gehe ich mit neuen Finanzierungsformen um? Wie gestalte ich Veränderungen in der Eigentümerstruktur? Wie reagiere ich darauf, dass sich Beteiligungskapital als wichtiges Finanzierungsinstrument für die Branche anbietet? Diese Punkte sind nicht ausschließlich, aber doch zu einem guten Teil auch Generationsfragen. Die jüngeren Unternehmensnachfolger nehmen das Geschehen rund um Start-ups, Inkubatoren, Acceleratoren oder Co-Workingspaces um sich herum auf und tragen das dann in die Betriebe. Erfreulich ist, dass zunehmende Start-up-Aktivitäten nicht nur ein Phänomen der Metropolen sind, sondern auch in Städten wie Paderborn oder Bielefeld zu beobachten sind. Gerade dort, mit der durch den klassischen Mittelstand geprägten Unternehmenslandschaft, ist der Austausch zwischen jungen innovativen und etablierten Unternehmen besonders wertvoll. Dabei sind diejenigen, die die Nachfolge in mittelständischen Betrieben antreten, oft auch offen für verschiedene Lösungswege, sei es die Kooperation mit oder die Übernahme von Start-ups oder auch die Ausgründung eines Teilbereichs, der dann im Extremfall sogar mit dem ursprünglichen Unternehmen konkurriert.

Christoph Büth

ist Leiter des Bereichs Eigenkapitalfinanzierungen der NRW.Bank. Dieser Bereich umfasst die Venture Capital-Aktivitäten ebenso wie das mittelständische Beteiligungsgeschäft mit insgesamt 45 Mitarbeitern. Büth ist seit 2007 bei der NRW.Bank beschäftigt, zunächst als Beteiligungsmanager und seit 2009 als Abteilungsleiter Beteiligungskapital Mittelstand.

VC Magazin: Gibt es in NRW bereits Formate, die den Austausch von etablierten Unternehmen und Start-ups fördern?
Büth: Ja, die gibt es, und beide profitieren davon. Mittelständlern, die mit Start-ups kooperieren, öffnen sich neue Türen zu innovativen Geschäftsideen. Die Jungunternehmen erhalten gleichzeitig leichteren Marktzugang. Ein Beispiel ist die Hinterland of Things-Konferenz in Bielefeld, bei der sich Mittelständler und Start-ups näherkommen, um die digitale Transformation voranzubringen. Dazu kommen die sechs DWNRW-Hubs, die –

von der öffentlichen Hand gefördert – unter anderem den Austausch zwischen jungen und etablierten Unternehmen vorantreiben sollen. Nicht zuletzt hat die lokale Wirtschaft natürlich auch die Chance, von dem Anfang dieses Jahres geschaffenen Förderwettbewerb „Exzellenz Start-up Center.NRW“ an sechs Universitäten in Nordrhein-Westfalen zu profitieren.

VC Magazin: Welche Rolle spielen Beteiligungsgesellschaften, wenn es um die Vernetzung zwischen Start-ups und Mittelständlern geht?
Büth: Sowohl Venture Capital- wie auch Private Equity-Fonds agieren bei ihren Investitionen stets mit der Absicht, den Wert des Unternehmens zu steigern. Zweifelsohne ist Innovation ein beachtlicher Wertsteigerungshebel, und daher sind auch Beteiligungsgesellschaften daran interessiert, den Austausch zwischen jungen und etablierten Unternehmen zu fördern. Daher ist es natürlich wünschenswert, dass noch mehr Beteiligungskapital zur Verfügung steht, um Innovationen hier umzusetzen.

VC Magazin: Die NRW.Bank verfügt über ein breites Portfolio an Beteiligungen über die unterschiedlichsten Unternehmensphasen hinweg. Gibt es bei Ihnen im Haus auch Bestrebungen, komplementäre Beteiligungen zusammenzubringen?
Büth: Zum einen nehmen wir natürlich Gelegenheiten wie eben unsere Private Equity-Konferenz zum Anlass, dem Thema Kooperation zwischen Start-ups und Mittelständlern eine Bühne zu bieten. Wichtig ist, dass das Matching in beide Richtungen stattfindet, also auch die Start-ups aufgezeigt bekommen, dass der mittelständische Betrieb mehr sein kann als nur ein Kunde. Darüber hinaus ist es durchaus vorstellbar, Marktplätze zu schaffen, auf denen sich junge innovative und etablierte Unternehmen treffen. Vergleichbar mit den Marktplätzen, die wir für Start-ups und Business Angels veranstalten. Um konkret auf Ihre Frage zu antworten: Ja, wir tauschen uns intern aus und prüfen, welche Unternehmen man aus den Portfolios zusammenbringen könnte.

VC Magazin: Kooperationen gedeihen meist besonders gut, wenn die Wege kurz sind. Wie schätzen Sie vor diesem Hintergrund die Start-up-Dichte in NRW ein? Auch im Vergleich zu beispielsweise Berlin.
Büth: NRW ist im Gegensatz zu Berlin polyzentrisch, was aber meines Erachtens nicht so sehr ins Gewicht fällt, denn innerhalb von ein bis zwei Stunden Fahrtzeit hat man in der Regel die wichtigsten Städte in der Region erreicht. Ein wirklicher Pluspunkt für die Region ist die breite Forschungs- und Universitätslandschaft.

> Ein weiterer Weg, den in der Regel aber nur größere Mittelständler gehen, ist die Gründung einer eigenen Corporate Venture Capital-Einheit.

Gerade in deren Umfeld sehen wir eine aufblühende Start-up-Szene. Dazu kommt, dass es ein breit gefächertes Angebot von öffentlichem wie privatem Beteiligungskapital für alle Unternehmensphasen gibt. Ein klarer Standortvorteil sind natürlich auch die Vielzahl und die Qualität der Industrieunternehmen und Mittelständler, die als Partner für junge innovative Unternehmen infrage kommen. Wir sehen auch immer wieder Umzüge von Start-ups innerhalb von NRW: Sie merken, dass in einer anderen Stadt bereits ein Cluster der jeweiligen Branche existiert. Auch diese Art der Vernetzung kann Kooperationen ermöglichen.

VC Magazin: Sie sprachen vorhin die Übernahme von Start-ups an. Inwieweit ist das Thema für kleinere und mittlere Betriebe überhaupt darstellbar, angesichts der in den letzten Jahren deutlich gestiegenen Bewertungen?
Büth: Ein mehrheitlicher Kauf ist meines Erachtens auch eher selten – obwohl es viele potente Mittelständler gibt, die niedrige bis mittlere einstellige Millionenbeträge durchaus bezahlen könnten. Was wir aber wiederholt erleben, ist, dass sich etablierte Unternehmen im Rahmen einer Finanzierungsrunde gemeinsam mit Venture Capital-Investoren an Start-ups beteiligen und so den Einstieg in das Segment suchen. Ein weiterer Weg, den in der Regel aber nur größere Mittelständler gehen, ist die Gründung einer eigenen Corporate Venture Capital-Einheit. Diese sucht dann häufig sehr gezielt nach Start-ups, die das Geschäft des Mutterunternehmens ergänzen oder irgendwann einmal ersetzen. Gerade in den letzten Jahren zeigen sich zunehmende Neugründungen von Corporate Venture Capital-Investoren. Laut Informationen des BVK liegt NRW hier mit 15 Neugründungen von CVCs auf Platz zwei hinter Bayern.

VC Magazin: Herr Büth, vielen Dank für das Interview.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Das Kontraktlogistikunternehmen Fiege Gruppe

Familienunternehmen und Start-ups: eine perfekte Symbiose

Ob Datenanalyse, intelligente Systeme für die letzte Meile oder Automatisierung durch Lagerroboter: Das Grevener Familienunternehmen Fiege setzt bei der digitalen Transformation auf die Zusammenarbeit mit jungen Start-ups

„Wir arbeiten mit Hochdruck in Kooperation mit jungen Unternehmen an innovativen Themen, die einen Einfluss auf unser Kerngeschäft haben werden“, berichtet Dr. Holger Werthschulte, Director Finance der Fiege Gruppe. Werthschulte ist seit 2005 im Finanzbereich für die Fiege Gruppe tätig. Neben der Verantwortung für den Finanzbereich und seiner Funktion als kaufmännischer Geschäftsführer für das Real Estate-Geschäft ist er auch für die finanzwirtschaftliche Begleitung der Venture-Aktivitäten des international agierenden Logistikdienstleisters verantwortlich. Zusammen mit Andreas Pott, dem Director Corporate Development für das Innovationsmanagement der Fiege Gruppe, steuert Werthschulte die Start-up-Aktivitäten des Familienunternehmens. Die Kontraktlogistik gilt als die Königsdisziplin der Logistik. Mit ihren 185 Standorten in 15 Ländern in Europa und dem Fernen Osten erbringt die Gruppe komplexe logistische Leistungen, die sehr stark auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind; das Unternehmen gilt als Pionier der Kontraktlogistik und hat sich seit der Gründung 1873 zu einem weltweit operierenden Full Service-Logistikdienstleister entwickelt, der mit 12.952 Mitarbeitern rund 1,55 Mrd. EUR Umsatz erwirtschaftet.

Strategische Herangehensweise

Das traditionsbewusste Unternehmen erfindet sich immer wieder neu, um im Zeitalter von Digitalisierung und Automatisierung sowie bei innovativen Geschäftsmodellen stets auf dem neuesten Stand zu sein. „Als Mittelständler fokussieren wir uns auf die Bereiche, in denen wir stark sind, z.B. Reifenlogistik, Krankenhauslogistik oder auch Konsumgüterlogistik. Innovation spielt bei Fiege schon immer eine große Rolle. Da sich unsere Kunden und ihre Geschäftsmodelle verändern, müssen wir uns auch verändern“, erklärt der Finanzdirektor. Vor einigen Jahren hat die Gruppe das Innovationsmanagement strukturiert aufgesetzt und einen Zentralbereich geschaffen, der sich mit dem Thema Innovation befasst. „Wir versuchen, unsere Mitarbeiter zu motivieren, Innovationen im Unternehmen voranzutreiben. Dazu gehört ein jährlicher Innovationswettbewerb, bei dem Mitarbeiter sich mit innovativen Ideen um einen Preis bewerben können. Über diese Wettbewerbe wurden bereits einige interessante Geschäftsmodelle identifiziert und zur Marktreife entwickelt“, erläutert der Fiege-Manager. Ein weiterer Baustein ist die Identifikation übergreifender strategischer Themen durch das

Foto: © Fiege Logistik

zentrale Innovationsmanagement. Aber auch den operativen Geschäftsbereichen kommt in diesem Zusammenhang eine große Bedeutung zu: Der Kontakt zu Start-ups und jungen Unternehmen kommt häufig aus den einzelnen Geschäftsbereichen der Gruppe, die für sich relevante Bereiche bzw. Ergänzungen für das Leistungsportfolio identifizieren. Das Innovationsmanagement versucht dann zusammen mit der Business-Unit und dem Start-up, einen Ansatz für eine Zusammenarbeit zu finden. Das kann von einzelnen Projekten, einer geschäftlichen Kooperation über eine strategische Beteiligung bis hin zu einer rein finanziellen Beteiligung reichen. „Für uns gehören Start-ups zum Innovationsmanagement dazu. Als innovatives Unternehmen versuchen wir deshalb, unser Netzwerk im Start-up-Bereich auszubauen und zu pflegen“, so Werthschulte.

Innovationsmanagement als Ideenschmiede

Im Start-up-Bereich haben sich bei Fiege in den vergangenen Jahren viele Kooperationen und marktfähige Geschäftsmodelle entwickelt, die schon heute messbare Umsätze am Markt erzielen. Durch die Zusammenarbeit mit den jungen Unternehmen sollen einerseits konkrete Use Cases für die Gruppe selbst und/oder die Kunden entwickelt werden. Andererseits gibt es bei finanziellen Beteiligungen laut Werthschulte eine entsprechende Renditeerwartung, wobei hier nicht ein geplanter Exit im

Vordergrund steht, sondern die Entwicklung nachhaltig profitabler Geschäftsmodelle. „Grundsätzlich verstehen wir uns als Enabler und wollen bei der Entwicklung von Use Cases helfen und damit – im Fall eines finanziellen Engagements – natürlich letztlich zu einer positiven Wertentwicklung unserer Beteiligung beitragen“, so der Fiege-Manager. „Wenn man wirklich etwas bewegen will, dann ist eine direkte Beteiligung ein vielversprechender Weg, um aus einer festen Partnerschaft heraus dann das jeweilige Geschäftsmodell zügig zu entwickeln und somit Werte zu schaffen“, erklärt Werthschulte. Direkte Beteiligungen hält die Fiege Gruppe z.B. am Start-up Zenfulfillment, das IT-gestützte Fulfillment-Dienstleistungen anbietet, am Münchner Robotik-Start-up Magazino, das einen Kommissionierroboter entwickelt; am Datenanalyse-Start-up Westphalia DataLab ist Fiege mit 40% beteiligt. Das junge Big-Data-Unternehmen wurde 2017 von Prof. Reiner Kurzhals und Cornelius Brosche zusammen mit der Fiege Gruppe gegründet. Kunden können mit Westphalia DataLabs standardisierten Tools Analysen zu verschiedensten Prognoseproblemen durchführen, wie z.B. aus den Bereichen der Absatzmengenplanung, der Vertriebssteuerung oder auch der Prognose von Wartungsterminen von Maschinen.

Engagement bei externen Anbietern

Indirekte Beteiligungen hält die Fiege Gruppe über Accelerator-Programme wie z.B. den Next Logistics Accelerator in Hamburg. Durch die Teilnahme an solchen Programmen möchte das Unternehmen innovative Geschäftsideen in der Logistik identifizieren und schon in einem frühen Stadium mitgestalten. „Die Teilnahme an Accelerator-Programmen dient auch der Netzwerkpflege und dazu, sich einen guten Überblick über die aktuellen Trends und Themen zu verschaffen“, erklärt Werthschulte. Auch direkt aus der Fiege Gruppe heraus gab es schon erfolgreiche Unternehmensgründungen, etwa die Angel Last Mile GmbH: Das Tochterunternehmen bietet einen kundenfreundlichen Same Day Delivery-Zustellservice an.

Dr. Holger Werthschulte, Fiege

Offene Kultur schafft partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe

Nach Aussage des Fiege-Managers schwingt bei den Start-ups natürlich grundsätzlich immer die Sorge um die Beschränkung der unternehmerischen Freiheit mit. „Diese Sorge können wir den Start-ups meist schnell nehmen, da wir als Unternehmen sehr dezentral aufgestellt sind und sehr viel Entscheidungsgewalt in den einzelnen Standorten und Geschäftseinheiten liegt“, so Werthschulte. Wenn die Gründer die offene Kultur bei Fiege dann kennengelernt hätten, gebe es vonseiten der Start-ups regelmäßig kaum mehr Vorbehalte gegen eine Zusammenarbeit mit dem Familienunternehmen; wichtig sei dabei die positive Reputation des Unternehmens in der Start-up-Szene. „Fiege ist ein Unternehmen, das auf Augenhöhe und partnerschaftlich mit Unternehmen in Frühphasen zusammenarbeitet“, stellt der Manager klar.

Foto: © Fiege Logistik

Reibungspunkte bei der Unternehmensbewertung

Die größten Reibungspunkte gibt es laut Werthschulte bei der Bewältigung etwaiger finanzieller Herausforderungen. Besonders wenn ungeplanter Kapitalbedarf aufgrund von Abweichungen vom Businessplan entsteht, sei eine gute Zusammenarbeit aller Beteiligten enorm wichtig. „In diesem Spannungsfeld ist ein partnerschaftlicher Umgang und ein konstruktives Verhalten auf beiden Seiten die Voraussetzung. Es braucht auf beiden Seiten Leute, die damit umgehen können, dass nicht immer alles nach Plan läuft, und die bereit sind, Lösungen zu finden“, stellt Werthschulte fest. „Bei einer Kooperation ist der kulturelle und persönliche Fit zwischen Start-up und Investor ganz besonders wichtig“, erklärt er weiter. Da eine Beteiligung immer eine beidseitige Abhängigkeit sei und man in Verträgen nicht alle Unwägbarkeiten regeln könne, müsse eine Zusammenarbeit stark von beiderseitigem Vertrauen geprägt sein.

Netzwerk einbringen und Türen öffnen

Start-ups können dem Mittelstand zu mehr Innovationen, zukunftsweisenden Produkten, neuen Vertriebswegen oder digitalen Technologien verhelfen. Etablierte Unternehmen könnten dabei von der Geschwindigkeit der Start-ups und dem Denken über Grenzen hinweg lernen – umgekehrt können die Start-ups von der Reputation, dem Know-how und dem Marktzugang des Mittelständlers profitieren, der darüber hinaus eine gewisse Planungs- und Strukturierungskompetenz einbringt. „Wir als etabliertes Unternehmen können unser Netzwerk einbringen und Türen zu großen Kunden und Kontakten von uns öffnen“, betont Werthschulte. „Auch aus unseren verschiedenen Zentralfunktionen können wir Ansprechpartner vermitteln, die den jungen Unternehmen helfen, ihre Herausforderungen zu meistern und Dinge voranzutreiben“, so der Fiege-Manager. „Alles ausgerichtet auf das Ziel, Ideen zu erfolgreichen Geschäftsmodellen zu entwickeln.“

e.hartmann@vc-magazin.de

Start-ups suchen aktiv Partnerschaften mit dem Mittelstand

So können Hidden Champions davon profitieren

Schaut man in die Geschichtsbücher vieler mittelständischer Unternehmen hier in Deutschland, dann findet man oft eine spannende Geschichte, wie sie auch im Silicon Valley erzählt wird: Da war ein schlauer Tüftler am Werk, der ein Bedürfnis am Markt erkannt und in seiner Garage eine Lösung dazu entwickelt hat, häufig unter Einsatz modernster Technologien. Aus diesen Manufakturen sind dann durch die Industrialisierung, Globalisierung, Mut und etwas Glück ein einzigartiger Mittelstand und ein Netzwerk aus Hidden Champions entstanden, welche heute etwa zwei Drittel aller Arbeitsplätze in Deutschland stellen. Leider fällt es Unternehmen hierzulande aber immer noch schwer, sich selbst an diese Pionierzeit zurückzuerinnern, wenn sie von neumodischen „Start-ups" hören. Nur sehr selten treffen Start-ups auf die ursprünglichen Gründer dieser Mittelständler, welche die Schwierigkeiten in der Gründungsphase nachvollziehen können. Ist mangelndes Einfühlvermögen der Grund für die seltene Kooperation zwischen Mittelstand und Start-ups?

Der Bundesverband Deutsche Startups e.V. veröffentlicht jährlich eine Messung des Start-up-Klimas – nämlich den Deutschen Startup Monitor: Über 700 Start-ups haben 2018 geantwortet, dass sie bereits mit etablierten Unternehmen kooperieren. Im Vordergrund stehen Effizienzgewinnung, Forschung und Entwicklung sowie ein besserer Marktzugang. Und genau diese drei Punkte sind Stärken vieler Hidden Champions! Schaut man auf die Arten der Kooperationen, so dominieren in der Studie Pilotprojekte, gemeinsame Marketingkampagnen sowie Forschungs- und Entwicklungskooperationen. Ein Entwicklungs- oder Liefervertrag bringt Start-ups sichere Umsätze sowie ein deutliches Feedback und erhöht die Reputation. Insgesamt sind drei Viertel aller Start-ups zufrieden mit den Kooperationen mit etablierten Unternehmen. Während 17% die Zusammenarbeit neutral bewerten, zeigt sich fast jeder Zehnte enttäuscht. Doch woran liegt das? In einer Studie des Alexander von Humboldt Instituts für Internet und Gesellschaft geben Start-ups als Ursachen an: unklare Ziele und unterschiedliche Erwartungshaltungen, kulturelle Unterschiede, finanzielle Schwierigkeiten, IP-Verletzungen, Personalwechsel sowie Widerstand vom Betriebsrat.

Auch der Mittelstand tut sich schwer

Aufseiten des Mittelstandes scheitert es nach eigenen Angaben am falschen Umgang mit Zielen und Erwartungen, an kulturellen Unterschieden sowie Unzuverlässigkeit in der Zusammenarbeit. Insgesamt arbeiten 65% aller Unternehmen in Deutschland noch nicht mit Start-ups zusammen. Die Mehrheit gibt als Grund an, dass schlicht kein Kontakt besteht oder dass sie keinen Mehrwert in dieser Art von Kooperationen sehen – das geht aus der Bitkom-Studie „Die meisten Unternehmen lassen Start-ups links liegen" hervor.

Interesse aus dem Ausland steigt

Die auf Effizienz getriebene Managementmentalität steht dem schöpferisch-kreativen, teils chaotischen Spirit der Visionäre

Foto: © sdecoret – stock.adobe.com

in einem Start-up diametral gegenüber. Während etablierte Unternehmen sich auf die effiziente Ausführung konzentrieren, „suchen" die Champions von morgen oft noch ihren Markt sowie das passende Geschäftsmodell. Diese Experimentierphase ist wenig beherrsch- und vorhersehbar – wodurch eine Partnerschaft zum riskanten Manöver wird. Da die Kooperationsangebote für Start-ups vor allem im Ausland zunehmen, werden diese wählerischer. „Warum sollte ein Autobauer einem Kutschenbauer erklären, wie er arbeitet?", denkt sich so mancher Gründer.

Foto: © hin255 – stock.adobe.com

Die Sprache der anderen

Die größten Hürden sind demnach die unterschiedlichen Sprachen sowie die kulturellen Differenzen. Inkubator- und Accelerator-Programme wie die Innovation Kickbox können diese Denk- und Kulturbarrieren in etablierten Unternehmen aufbrechen: So haben Firmen wie Drägerwerk, Bosch, TÜV, Stadtwerke Osnabrück oder Jägermeister ihre eigenen Mannschaften und mithilfe des skalierbaren Innovationsprogrammes nicht nur viele neue Geschäftsmodelle in Windeseile vertestet, sondern auch die Sprache der Start-ups gelernt.

Mehr als ein finanzielles Investment

Eine besondere Art der Kooperation sind Investitionen – doch lediglich 8% der deutschen Mittelständler sind finanziell an Start-ups beteiligt. Vorreiter verschiedener Branchen zeigen zunehmend, dass direkte Start-up-Investments eine vielversprechende Kooperationsform darstellen. So hat beispielsweise das familiengeführte Immobilienunternehmen Bauwens zuletzt in das Berliner Proptech-Start-up Sensorberg investiert und stattet im Rahmen der eigenen Digitalisierungsinitiativen nun konsequent zukünftige Projekte mit der smarten Gebäudetechnologie aus. Unter anderem dafür gewann Bauwens Ende Februar den immobilienmanager-Award in der Kategorie Digitalisierung. „Die komplementären Fähigkeiten von Start-ups und Mittelständlern, das volle gegenseitige Bekenntnis sowie die konkrete Umsetzung gemeinsamer Projekte können die potenziellen Erträge einer Partnerschaft deutlich hebeln und für beide Parteien echte Mehrwerte bieten“, sagt Julius Krätschmer von VentureDetect, der Mittelständler bei der Zusammenarbeit mit und insbesondere beim Investieren in Start-ups unterstützt. Die Hencke Gruppe, ein Systemhaus aus Hannover, ist ihrerseits als Investor in das Start-up StackFuel eingestiegen und hilft beim Vertrieb. „Sie organisieren unter der Marke Digital Mindset zudem digitale Inspirationsreisen mit ihren Mittelstandskunden, bei denen wir oft vortragen und so wichtige Stakeholder kennenlernen“, berichtet Leo Marose, Mitgründer des Start-ups für Online-Trainings im Bereich Datenanalyse und Data Science.

Fazit

Dank Vollbeschäftigung und dicken Auftragsbüchern brummt die Exportmaschine „Made in Germany“. Die gute Beschäftigungslage macht es Gründerinnen von Start-ups schwer, gute Fachkräfte zu gewinnen oder überhaupt eine Selbstständigkeit in Erwägung zu ziehen. Die wenigen, die dann doch den Mut haben und gründen, sollten also die Unterstützung des Mittelstands erhalten, damit unser Land auch morgen noch innovativ bleibt. Dabei ist dies wie beschrieben keineswegs eine Einbahnstraße – denn Kooperationen mit Jungunternehmen können eine ernsthafte Quelle für die Erneuerung, Agilität sowie digitale Transformation sein. So wird – wie im Beispiel gezeigt – eine aktive Gestaltung der Digitalisierung möglich. Start-ups können zugleich von den Erfahrungen und Kontakten der etablierten Unternehmen profitieren.

Daniel Bartel

ist ein Beschleuniger des Fortschritts, Intrapreneur bei sipgate und einer der Anstifter von make.it, einem Netzwerk aus Gründern, welches weltweit bereits über 400 Start-up-Teams etablierter Unternehmen begleitete. Bartel begleitet mehrere Gründungen, hat zwei Bücher herausgegeben und beschäftigt sich als Change Maker mit den wesentlichen Fragen nachhaltiger Geschäftsmodelle und einer digitalen Gesellschaft. Er zählt zu den jüngsten Absolventen des weltweiten Leadership-Programms altMBA.

Ausblick auf die kommenden Jahre

Success by accident – die ruhigen Jahre sind vorbei

Deutschland steht wirtschaftlich so gut da wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Im Frühjahr 2019 wurden mit 45 Millionen Menschen so viele Erwerbstätige gezählt wie noch nie seit der Wiedervereinigung. Die Arbeitslosenquote lag bei nur 5,3% – eine Halbierung seit dem Amtsantritt von Angela Merkel. Euro- und Finanzkrise haben Deutschland nicht nachhaltig geschadet. Seit 2008 stieg das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf um 8,6%, deutlich mehr als in Frankreich (2,6%), Spanien (0%) und Italien (-7%). Seit Jahren sind wir Exportweltmeister und erwirtschaften einen Handelsüberschuss von rund 8% des Bruttoinlandsproduktes.

Foto: © Zerophoto – stock.adobe.com

Der Erfolg der deutschen Wirtschaft basiert auf dem Zusammentreffen verschiedener Faktoren in einer besonderen, bisher beispiellosen Kombination:

- Produkte, die international gefragt sind;
- Lohnzurückhaltung der Arbeitnehmer, was die internationale Wettbewerbsfähigkeit fördert;
- schwacher Außenwert des Euro, was Exporte begünstigt;
- tiefe Zinsen, die Exporte und Binnennachfrage beleben.

Es ist absehbar, dass diese Sonderkonjunktur ein schmerzhaftes Ende findet. Unter der Oberfläche haben sich erhebliche Probleme aufgebaut, die das wirtschaftliche Klima hierzulande deutlich eintrüben werden. Für Unternehmen lassen sich zehn Risiken identifizieren:

1. **Steigende Abgabenlast:** Trotz Rekordsteuereinnahmen müssen wir mit weiter steigenden Abgaben in Deutschland rechnen. Der Grund ist eine Politik, die zwar viel vom Sparen redet, die Ausgaben in Wirklichkeit aber deutlich steigerte. Der Bund hat zwischen 2008 und 2018 über 280 Mrd. EUR mehr ausgegeben und die Zinsersparnis (140 Mrd. EUR) sowie die geringeren Ausgaben für Arbeitslosigkeit (40 Mrd. EUR) überwiegend konsumtiv verwendet. Diese höheren Sozialausgaben sind in Gesetzen dauerhaft festgeschrieben, weshalb zur Finanzierung eine weitere Erhöhung der Abgaben unumgänglich ist. Schon jetzt, so rechnet das Finanzministerium vor, müssten wir je nach Szenario zwischen 36 Mrd. EUR und 115 Mrd. EUR pro Jahr (!) zur Seite legen, um künftige Abgabensteigerungen zu verhindern.

2. **Wenig Hoffnung auf Investitionen:** Der Verfall der öffentlichen Infrastruktur und der Rückstand bei der Digitalisierung sind offensichtlich. Angesichts der Prioritäten in der Vergangenheit und der absehbaren Finanzierungslücken müssen wir davon ausgehen, dass der Rückstand bestehen bleibt und sich eher vergrößert. Dies wird in Verbindung mit den steigenden Abgabenlasten die Attraktivität des Standortes

Deutschland weiter mindern. Lagen wir 2014 im „World Competitiveness Ranking“ der Schweizer Wirtschaftshochschule IMD noch auf dem sechsten Platz von 63 Ländern, so ist es heute der Platz 15.

3. **Die Eurokrise kehrt zurück:** Die Eurozone steht heute in jeder Hinsicht schlechter da als vor zehn Jahren. Die Wettbewerbsfähigkeit hat sich zunehmend differenziert. Die Verschuldung von Staaten und Privaten ist gewachsen. Das Bankensystem sitzt in vielen Mitgliedstaaten – allen voran Italien – auf Bergen fauler Kredite. Immer mehr Unternehmen sind nur noch dank des billigen Geldes am Markt. Diese „Zombies“ können nur mit Mühe ihre finanziellen Verpflichtungen erfüllen, jedoch nicht investieren und innovieren. In der Folge bleibt das Wachstum schwach, und die Schulden werden untragbarer. Die Politik hat die Probleme nicht angepackt und die von der EZB gekaufte Zeit nicht genutzt. Kommt es zu einer erneuten Rezession, werden wir noch radikalere Maßnahmen der EZB erleben – bis hin zur direkten Finanzierung von Staaten. Weiterhin steigt die Gefahr eines chaotischen Zerfalls der Eurozone, ausgelöst durch ein politisches Erdbeben in einem der Euroländer.

4. **Die Finanzkrise kehrt zurück:** Wie die Eurokrise ist die Finanzkrise in Wahrheit eine Überschuldungskrise: Die Welt ist mit über 325% des Bruttoinlandsproduktes verschuldet, 75 Prozentpunkte mehr als 2007. Waren es vor 2009 vor allem die privaten Haushalte, stieg in den letzten Jahren die Unternehmensverschuldung deutlich an. In den USA trieben die Unternehmen den schuldenfinanzierten Rückkauf eigener Aktien so weit, dass sogar der IWF hier einen möglichen Auslöser für eine neue Finanzkrise sieht. Das würde zu einem Konjunktureinbruch wie 2009 führen. Im Unterschied zu damals sind die Preise an den Vermögensmärkten jedoch noch höher und die Instrumentarien der Notenbanken weitgehend aufgebraucht – dies macht die Absturzgefahr dramatischer.

5. **China fällt in die Rezession:** China ist mittlerweile Deutschlands entscheidender Handelspartner. 2008 exportierten wir Waren im Wert von 34 Mrd. EUR in die Volksrepublik, 2017 waren es 86 Mrd. EUR – damit ist sie der drittwichtigste Absatzmarkt für deutsche Produkte. Der Aufschwung in China geht mit einer massiven Verschuldung einher, was die Nachhaltigkeit infrage stellt. Immerhin die Hälfte der mondialen Schulden wurde in den letzten zehn Jahren in China gemacht. Chinas Anteil am weltweiten Schuldenberg legte im gleichen Zeitraum

> „Der Aufschwung in China geht mit einer massiven Verschuldung einher, was die Nachhaltigkeit infrage stellt.

von 5% auf fast 25% zu. Die Bilanzsumme des Bankensystems versechsfachte sich und liegt heute bei rund 300% des BIP (Italien 166%, Deutschland 230%, Frankreich 318%, UK 446%). Dabei nimmt die Wirkung neuer Kredite immer mehr ab, und der sich abzeichnende Rückgang der Erwerbsbevölkerung wird das Wachstum zusätzlich belasten. Angesichts der Bedeutung Chinas wäre eine Rezession eine Belastung für die Weltwirtschaft und besonders für die Eurozone.

6. **Protektionismus:** Da die Welt sich bisher noch nicht von den Folgen der Finanzkrise erholt hat, führen anhaltende Handelsüberschüsse, wie sie Deutschland erzielt, zum Entzug von Kaufkraft in den Abnehmerländern. Das sorgt für politische Spannungen, die immer offener zutage treten. So besteht die Gefahr gezielter Maßnahmen gegen deutsche Ausfuhren, wie die Überlegung der US-Administration, Sonderzölle auf deutsche Autoexporte zu erheben. Wie groß die Bedrohung ist, lässt sich an der Tatsache ablesen, dass jeder achte Arbeitsplatz in Deutschlawnd direkt und indirekt am Auto hängt.

7. **Anhaltender Migrationsdruck:** Einer Schrumpfvergreisung Europas steht eine Bevölkerungsexplosion im Nahen Osten und Afrika gegenüber. Letztere verursacht Spannungen, Kriege und Terrorismus sowie einen zunehmenden Migrationsdruck in Richtung Europa. Die Politik wird auf diese Herausforderung wahrscheinlich weiterhin uneinig und unentschlossen reagieren, was zu einer anhaltenden Belastung für die EU wird und das Risiko weiterer Austritte (nach britischem Vorbild) erhöht. Das gefährdet die Einheitlichkeit des Binnenmarktes und der offenen Binnengrenzen. Unternehmen müssen diese Szenarien bei der Standortwahl und der Definition der Wertschöpfungskette berücksichtigen.

8. **Überalterung der Gesellschaft:** Wir haben nicht nur versäumt, für die Kosten der alternden Gesellschaft vorzusorgen, wir haben auch keine Antwort auf den sich abzeichnenden dramatischen Rückgang der Erwerbsbevölkerung gefunden. Die entstehenden

Lücken werden sich durch Zuwanderung nicht schließen lassen, da wir für qualifizierte Zuwanderer nicht attraktiv genug sind. Diese bevorzugen Länder mit geringerer Abgabenlast, besserer Infrastruktur und einfacherer Sprache. Die Antwort aus Sicht der Unternehmen ist eine deutlich aggressivere Automatisierung und Digitalisierung und das Verlagern von Betriebsstätten ins Ausland.

9. **Unzureichende Produktivitätsfortschritte:** Der Boom der letzten Jahre hat verdeckt, dass die Produktivitätsfortschritte deutlich nachgelassen haben. In Deutschland hat der Anteil der geringproduktiven Beschäftigung zugenommen. Gleichzeitig hat sich das Bildungsniveau der Arbeitnehmer verschlechtert. Geringere Produktivitätsfortschritte – zu denen die unzureichenden Investitionen der öffentlichen Hand hierzulande beitragen – verschärfen den Effekt des demografischen Wandels und die Verteilungskonflikte. Auch dies spricht für eine Aktivitätsverlagerung ins Ausland, vor allem in die dynamischen Märkte Asiens.

10. **Populismus und Nationalismus:** Bereits heute liegt der Stimmenanteil sogenannter populistischer Parteien in den westlichen Ländern auf dem höchsten Stand seit dem Zweiten Weltkrieg. Nicht nur in den USA (Donald Trump), Großbritannien (Brexit) und Italien (Koalition von Populisten) können wir dieses Phänomen beobachten. Durch die wachsende ungleiche Vermögensverteilung – nicht zuletzt infolge der Politik des billigen Geldes der Notenbanken und stagnierender Einkommen sowie durch abnehmende Fortschritte in der Produktivität und den zunehmenden globalen Wettbewerb – ist absehbar, dass populistische und nationalistische Parteien weiter an Einfluss gewinnen. Resultat: Neben höheren Abgaben und Steuern verstärkt sich die Tendenz zu Nationalismus und Protektionismus.

Drei Kategorien von Risiken

Für Unternehmen ist entscheidend, sich der Risiken – deren Aufzählung sicher nicht vollständig ist – bewusst zu sein und bei der Definition der eigenen Strategie für verschiedene Szenarien vorzusorgen. Es gibt viele Maßnahmen zur Erhöhung der Reaktions- und Anpassungsfähigkeit bei Krisen. Die genannten Risiken lassen sich drei Kategorien zuordnen:

Konjunkturelle Risiken

Da sind zunächst die normalen, konjunkturellen Risiken (China, Wirtschaftsabschwung). Themen sind Kostenflexibilität und konsequentes Management des Umlaufvermögens, um einen übermäßigen Bestandsaufbau und eine moderate Verschuldung zu verhindern. Hilfreich ist die Simulation eines Einbruchs und der Entwicklung des freien Cashflows. Bereits heute kann die Resilienz der Organisation gestärkt werden.

> „Hilfreich ist die Simulation eines Einbruchs und der Entwicklung des freien Cashflows.

Strategische Risiken

In eine andere Kategorie fallen die Themen Abgabenbelastung, demografischer Wandel und unzureichende Produktivitätsfortschritte. Hier handelt es sich um strategische Risiken, deren Bewältigung die Substanz des Unternehmens betrifft. Im Kern geht es dabei um die regionale Ausrichtung. Deutschland wird als Standort zunehmend unattraktiv, weil Fachkräftemangel, unzureichende Investitionen in die Rahmenbedingungen, zunehmende Innovationsfeindlichkeit und steigende Abgabenlasten mit geringeren Wachstumsraten und teilweise schrumpfenden Märkten einhergehen. Unternehmen müssen konsequent auf jene Märkte setzen, die auch künftig Wachstumschancen und bessere Voraussetzungen bieten. Pauschale Empfehlungen sind nicht möglich, aber vieles spricht für Asien und Nordamerika als strategisch deutlich attraktivere Regionen. Da eine Verlagerung von Aktivitäten Zeit benötigt, sollte diese Diskussion in allen Organisationen ganz oben auf der Agenda stehen.

Foto: © hin255 – stock.adobe.com

Eventrisiken

Bleiben die unplanbaren Eventrisiken (Euro-, Finanzkrise, Protektionismus). Der Vorteil ist, dass die Risiken bekannt sind und wir Erfahrungen mit ihnen haben: Nachfrageeinbrüche und Eurozerfall. Letzteres spielten viele bereits 2012 durch. Diese Pläne gilt es wieder hervorzuholen und zu aktualisieren; es ist zu analysieren, ob und wie das Unternehmen von solchen Szenarien getroffen werden würde. Mit Blick auf Euro und Protektionismus zeigt der Brexit, welche verheerenden Folgen sich für bestehende Wertschöpfungsketten ergeben können. Da die Szenarien mit zunehmendem Populismus wahrscheinlicher werden, sollten Unternehmen schon jetzt den Nutzen der europaweiten Wertschöpfung gegen die Risiken aufwiegen. Dazu gehören auch Marketingstrategien, mit denen man aus Sicht der Kunden des jeweiligen Landes als nationaler und nicht als ausländischer Anbieter gesehen wird.

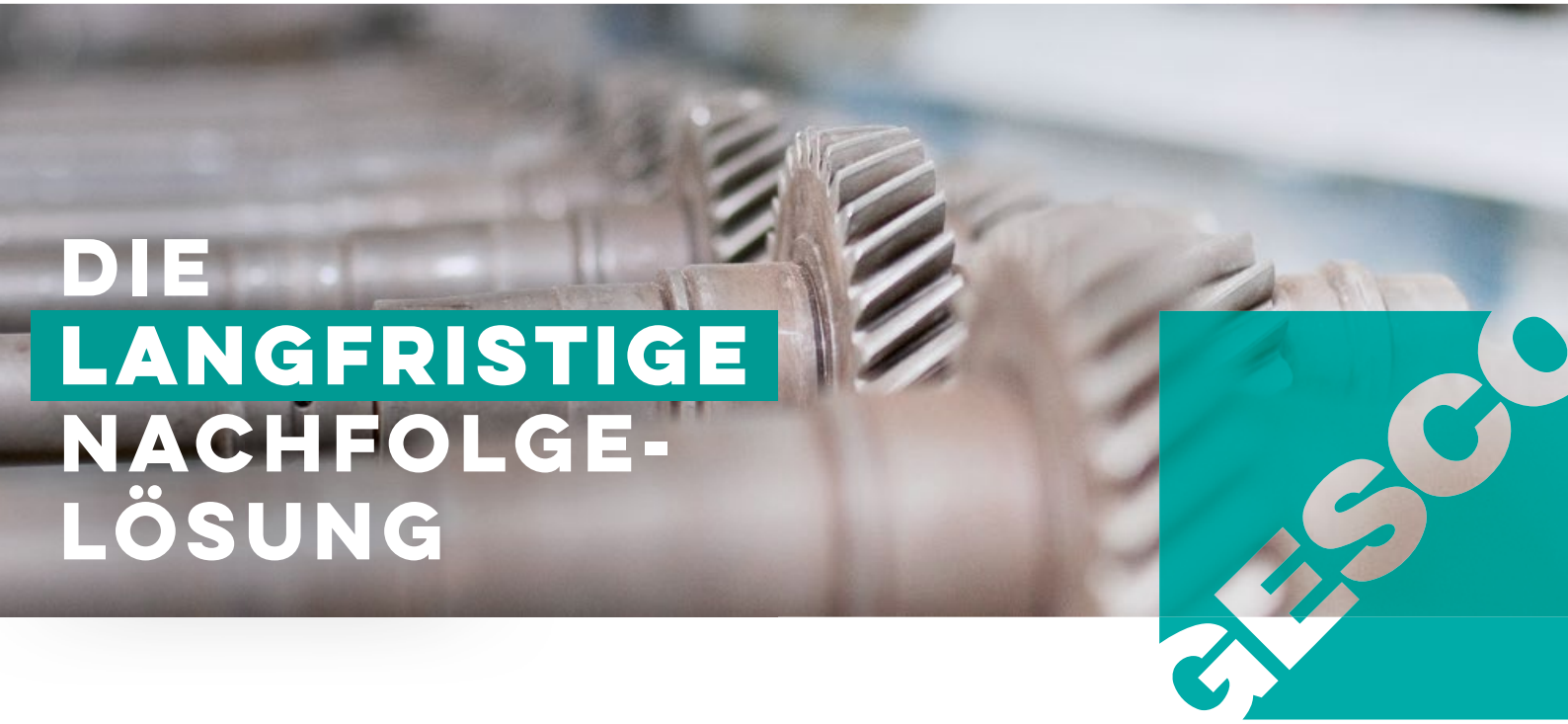
Fazit

Sicherlich wird man sich nicht auf jede Eventualität vorbereiten können und wollen. Im Einzelfall dürfte der negative Effekt einer Maßnahme gegen eine Umsetzung im Vorfeld sprechen. Dann muss aber im Gegenzug die Widerstandsfähigkeit der Organisation so erhöht werden, dass der Krisenfall nicht existenzbedrohend wird. Hier lauten die Themen wiederum Flexibilisierung und Bilanzqualität. Es liegen zehn gute Jahre hinter uns. Noch kann man hoffen, dass es auch in Zukunft einigermaßen ruhig weitergeht und dass die Eventrisiken doch nicht eintreten. Die strategischen Risiken hingegen sind sicher. Zeit, sich der Herausforderung zu stellen!

Dr. Daniel Stelter

ist Gründer des auf Finanzstrategie und Makroökonomie spezialisierten Forums beyond the obvious. Er berät internationale Unternehmen und Investoren zu den Herausforderungen des sich stetig wandelnden Finanz- und Euromarktes. Von 1990 bis 2013 war Stelter Unternehmensberater bei der Strategieberatung Boston Consulting Group (BCG), zuletzt als Senior Partner, Managing Director und Mitglied des BCG Executive

ANZEIGE



Seit dreißig Jahren ist GESCO Spezialist für Nachfolgelösungen im Mittelstand. Mit unserer Expertise als Langfrist-Investor finden wir die passende Lösung – sei es im Rahmen einer klassischen Nachfolgeregelung aus Altersgründen oder als Partner für die nächsten Wachstumsschritte. Die Nachfolge ist ein Thema, das viele mittelständische Unternehmer umtreibt. GESCO hat die richtigen Antworten.

Ausführliche Informationen über unser Vorgehen sowie eine Übersicht unserer Akquisitionskriterien finden Sie in der Rubrik Unternehmenserwerb auf **www.gesco.de**.

GESCO AG
Christoph Borges
Leiter Akquisitionen
Johannisberg 7
42103 Wuppertal
www.gesco.de
Telefon: 0202 24820-24
E-Mail: borges@gesco.de

Interview mit Matthias Horx, Zukunftsinstitut

„Graduelle Innovation statt Disruptionsgeschrei“

In einer Welt mit immer kürzeren Entwicklungszyklen und einer deutlich höheren Schlagzahl an Innovationen ist eine möglichst konkrete Vorhersage der Zukunft von unschätzbarem Wert. Gleichzeitig erschwert der schneller und schneller werdende Wandel exakte Prognosen. Oder etwa doch nicht? Steht dem Hype um die Digitalisierung das Ende bevor?

VC Magazin: Welche Technologiefelder werden in den nächsten Jahren die wirtschaftliche Entwicklung am meisten beeinflussen?
Horx: Wir befinden uns im Zenit eines Digitalhypes, in dem wir uns vorgemacht haben, Digitalisierung könnte einfach alles lösen. Das war fast schon an der Grenze zur Hysterie, und momentan ist es die künstliche Intelligenz, die angeblich die große Erlösung aller Zukunfts- und Ökonomiesorgen bringt. Ist sie aber nicht. Die Zukunft gehört „Human Tech“, also der Lösung wirklicher menschlicher Nachfragen in Bereichen von Ökologie, Nahrung, Gesundheit, Energie, Recycling etc. Dazu braucht man immer auch das Digitale, aber eben immer nur als einen Teil der Lösung im Kontext intelligenter Systeme. Durch Digitalisierung „mergen“ verschiedene Technologiefelder, man denke etwa an die Gentechnik, die ohne Big Data und KI kaum noch weiterkäme.

VC Magazin: Wie sind der Standort Deutschland und die hiesigen Unternehmen in diesen Bereichen aufgestellt?
Horx: Eigentlich sehr gut, eben weil hierzulande nicht jeder digitalistische Hype geglaubt wurde und es immer noch eine starke Produktions- und Analogorientierung gibt. Deutsche Unternehmen sind evolutionäre Innovatoren, sie entwickeln gerne immerzu weiter, graduell und hartnäckig. Sie glauben nicht so sehr an das „next big Superding“, auch wenn die Consultants ihnen das immer einreden. Und genau das ist ihre Stärke: graduelle Innovation statt Disruptionsgeschrei.

VC Magazin: Haupttreiber des technologischen Fortschritts sind Start-ups. Sehen Sie hierzulande Jungunternehmen, die international in der Weltklasse mitspielen?
Horx: Es kommt darauf an, was man „Weltklasse“ nennt. Ist das die pure Größe? Es gibt etwa in der Biotech unzählige Player, die zwar mitspielen, aber wenig bekannt sind, weil sie eben nicht diese Riesendimensionen haben. Die digitalen Unternehmen, die weltweit in der „Weltklasse“ spielen, sind vor allem die großen Plattformen der Amerikaner und Chinesen, von Google bis Alibaba. Das sind Monopolisten. Vielleicht ist es gar nicht so erstrebenswert, bei dieser Konzentration dabei zu sein. Jetzt könnte es durchaus sein, dass diese Riesen-Konglomerate zerschlagen werden. Dann entsteht eine neue Welle von mittelständischen Digitalfirmen, die Marktfairness, Kreativität und echte Kundenorientierung vereinen. Dabei kann die deutsche Gründerszene eine wichtige Rolle spielen. Das ist dann die zweite Welle des Digitalen, und das wird noch spannend.

Matthias Horx

gilt als einer der profiliertesten Zukunftsforscher des deutschsprachigen Raumes. In zahlreichen Publikationen hat der Gründer des Zukunftsinstituts sich mit den Fundamenten des Zukunftsdenkens auseinandergesetzt und dabei eine neue Schule der „universellen Prognostik“ entwickelt. Seine Bücher, darunter „Das Buch des Wandels“ oder „Anleitung zum Zukunfts-Optimismus“, wurden Bestseller. Horx’ Vortragsstil entfaltet sich entlang der Traditionen der konstruktiven Rhetorik: Es geht um Welterkenntnis, aber auch Selbsterkenntnis. Um Vision, aber auch Reflexion. Um Veränderung der inneren Bilder, mit denen wir das Kommende betrachten. Um die Überwindung von Angst und die Wirkungen begründeter Zuversicht.

VC Magazin: Für unternehmerische Höchstleistung braucht es auch einen guten Zugang zu Kapital. Wo hat der Standort Deutschland diesbezüglich noch Schwächen, und welche positiven Beispiele gibt es?

Horx: Kapital ist womöglich nicht mehr die zentrale Knappheit. Airbus hatte beim Airbus 380 Zugang zu gigantischem Kapital und hat ihn vielleicht gerade deshalb in den Sand gesetzt. Die Autoindustrie leidet momentan geradezu an Überkapitalisierung und hat gerade deshalb konsequente Innovationen herausgezögert. Zu viel Geld kann innerlich korrumpieren. Es geht um Ideen, Mut und ganzheitliches Denken.

VC Magazin: Etablierte Unternehmen verfügen über Kapital, Zugänge zu Kunden und gute Marktpositionen, Start-ups haben die innovativen Technologien. Welche Potenziale besitzen Ihrer Meinung nach Kooperationen zwischen beiden?
Horx: Da geht vieles, aber nur auf Augenhöhe, wenn die Start-ups nicht als Alibi-Kindergärten benutzt oder – wenn sie das Hauptgeschäft zu bedrohen scheinen – einfach aufgekauft werden.

VC Magazin: Werden sich die deutschen Unternehmen auch in Zukunft gegen ihre internationalen Mitbewerber so gut behaupten können, wie es in der Vergangenheit der Fall war?
Horx: Auf diese Frage kann man immer nur „aber sicher" antworten, man will ja kein Pessimist sein, davon gibt es ja schon zu viele.

> Zu viel Geld kann innerlich korrumpieren. Es geht um Ideen, Mut und ganzheitliches Denken.

Ich fände es auch mal ganz interessant, wenn wir durch andere Player und Innovationskulturen herausgefordert würden. Etwa durch China, wenn es massenhaft Elektroautos und Solarstädte produziert. Oder durch Innovationstiger wie die Finnen oder die Start-up-Szene in Barcelona. Wir neigen ein bisschen zur Selbstgerechtigkeit und manchmal auch Selbstüberschätzung.

VC Magazin: Herr Horx, vielen Dank für das Interview.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

ANZEIGE

Einige Unternehmen aus unserem Portfolio:

videantis · 4JET · saperatec · OX · PROLUPIN · THEVA · Rhebo · temicon · jedox. · CREAPAPER

Eigenkapital für wachstumsstarke Technologieunternehmen

- 1999 Gründung eCAPITAL
- 240 Mio. € AuM
- 24 Exits

eCAPITAL
entrepreneurial Partners AG

kontakt@ecapital.de · www.ecapital.de

Partner und Aussteller der 13. Private Equity-Konferenz NRW

123Fahrschule

Die 2016 gegründete 123Fahrschule hat sich auf eine online- & App-gestützte Führerscheinausbildung für die Klassen B und BF17 spezialisiert. Sie hat sich zum Ziel gesetzt, das Fahrschulwesen, moderne Kommunikationsmittel und das Internet miteinander zu verbinden. Das Team aus engagierten Fahrlehrern und ausgewiesenen Internet- & Marketingexperten digitalisiert die Führerscheinausbildung. Dadurch wird Fahrschülern ein bequemerer und effizienterer Weg zum Führerscheinerwerb geebnet. Mit aktuell 11 Standorten ist die Fahrschulgruppe eine der größten in der Region. Ein besonderes Highlight sind die Tesla Model S, welche für einzelne Fahrstunden sowie die Automatikausbildung zur Verfügung stehen.
www.123fahrschule.de

aconno

Industrial IoT made easy – Unser Leitmotiv, unsere Mission. aconno liefert vollständige Hardware-Lösungen, insbesondere Sensorik-Beacons für Ihre IoT/Industrie 4.0 Strategie. Egal, ob Sie ein Baukastensystem, eine maßgeschneiderte oder vorgefertigte Lösung benötigen, aconno ist Ihr starker Partner. Unser IoT-Toolkit unterstützt Sie bei der Entwicklung von Prototypen bis zur Serienproduktion. Das System basiert auf aconno's development boards, Bluetooth und Narrowband IoT Funk-Modulen, Gateways, Sensorik-Erweiterungen und mobilen Applikationen. Das System bietet eine hohe Flexibilität und erlaubt die Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen. Gleichfalls können Sie aus unserem Sortiment einsatzfertiger IoT-Produkte, speziell ultra resistenter und energieeffizienter Sensor-Beacons wählen (Beschleunigung, Umweltdaten, Lidar, Ultraschall …). Wir bieten eine Reihe von Lösungen für diverse Anwendungen, wie z.B. Predictive Maintenance, Retrofitting und Logistik. Die aconno Hardware wird ausschließlich in Deutschland gefertigt, zertifiziert und unter strengsten Qualitäts- und Sicherheitsanforderungen getestet.
www.aconno.de

Apollo AR

Apollo AR baut eine kommerzielle Plattform für die Lichtbranche auf: LuminAiRe. Die LuminAiRe App vereint Augmented Reality, Cloud Computing und Geolocation um Käufer und Verkäufer näher zu bringen. Kunden können die Leuchten virtuell testen. Planer und Händler können effizienter arbeiten. Hersteller haben eine verbesserte Reichweite zu geringen Kosten.

Frühjahr 2018: Start der Entwicklung
Februar 2019: Veröffentlichung, 4 Lizenznehmer
März 2019: 6.000 User
Ziel Ende 2019: >25.000 User, >20 Lizenznehmer
Wir sind Lichtprofis mit mehr als 25 Jahren Erfahrung und suchen einen Partner der uns 2020 unterstützt, unsere marktführende Rolle auszubauen.
www.luminaire-ar.com

Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND)

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) ist der Verband der Business Angels und ihrer Zusammenschlüsse. BAND ist Sprecher des Business Angels Ecosystems gegenüber Politik und Öffentlichkeit und vertritt die Belange der Business Angels auch im Interesse junger innovativer Unternehmen.

BAND engagiert sich entlang der ganzen Wertschöpfungskette für die Start-up Finanzierung, organisiert den Erfahrungsaustausch und fördert Kooperationen. BAND wird getragen von Business Angels Zusammenschlüssen, bei BAND akkreditierten Angels sowie von öffentlichen und privaten Mitgliedern und Sponsoren und wird gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.
www.business-angels.de

billyard

Essen ist für Jeden wichtig und wird im Rahmen der Arbeitszeit staatlich gefördert. Gutes Essen wirkt sich auf die Zufriedenheit und auf die Mitarbeiterbindung aus. In Zeiten des Arbeitnehmermangels ist es wichtig, die Mitarbeiter zu binden und sich attraktiv gegenüber Bewerbern zu präsentieren. Mit der Förderung können Mitarbeiter bis zu 52% der Ausgaben erstattet bekommen und damit bis zu 1.000 EUR mehr netto pro Jahr erhalten. Billyard analysiert mit künstlicher Intelligenz Fotos von Kassenbelegen und berechnet die staatliche Förderung. Diese wird über die Gehaltsabrechnung ausbezahlt. Es gibt in Deutschland 34 Mio. Arbeitnehmer ohne Zugang zu Kantinen, die billyard nutzen können.

www.billyard.de

brytes

Das Dortmunder Tech-Start-up brytes bringt mit seiner Technologie menschliche Empathie in die digitale Kundeninteraktion von Websites. Mithilfe der in Echtzeit analysierten digitalen Körpersprache werden Website-Besucher situativ verstanden und basierend auf wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem Bereich der Psychologie bei der Entscheidungsfindung unterstützt. So wird jedem Besucher durch eine personalisierte Anpassung von UX-Elementen und gezielt eingesetzten Impulsen geholfen, auf die jeweils nächste Stufe seiner Decision Journey zu gelangen. Die Technologie ermöglicht den Aufbau eines empathischen Besucherverständnisses und verbessert so die User Experience sowie wesentliche KPIs.

www.brytes.de

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)

Der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) ist die Interessenvertretung der Private Equity-Branche in Deutschland. Diese umfasst die Private Equity-Gesellschaften – von Venture Capital über Wachstumsfinanzierung bis zum Buy-Out-Bereich – sowie institutionelle Investoren, die in Private Equity investieren. Der BVK vertritt rund 300 Mitglieder, davon rund 200 Beteiligungsgesellschaften und Investoren. Ziel des BVK ist die Schaffung eines bestmöglichen Umfeldes für Beteiligungskapital in Deutschland. Zu den Aufgaben des Verbandes gehören unter anderem die Förderung der Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedern sowie die Zusammenarbeit mit Institutionen und Verbänden auf nationaler und internationaler Ebene.

www.bvkap.de

Deutor Cyber Security Solutions

Die Deutor Cyber Security Solutions GmbH entwickelt CECC .digital, eine umfassende „One Stop"-Lösung zur Vermeidung von Cybersicherheitsvorfällen in kleinen- und mittelständischen Unternehmen. Von der Prävention bis zum Vorfalls- und Krisenmanagement werden alle Maßnahmen automatisch koordiniert und umgesetzt. Der Service basiert auf einer App, die informiert, warnt und personalisierte sowie kundenspezifische Massnahmen empfiehlt, damit Cyberangriffe nicht oder nur mit geringen Auswirkungen stattfinden können. Die Kosten eines Cyberangriffs von der Vorfallsbearbeitung bis zur Wiederherstellung der Systeme werden von einem Versicherungsmodell getragen.

www.deutor.de
www.cecc.digital

DWNRW-Hubs

Die DWNRW-Hubs Aachen, Bonn, Düsseldorf/Rheinland, Köln, Münsterland und Ruhrgebiet sind ein Förderprojekt von Digitale Wirtschaft NRW (#DWNRW). Eine Initiative des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen.

Die DWNRW-Hubs bieten Unterstützungsangebote für digitale Start-ups an: Acceleratorprogramme unterstützen Start-ups in Seed- und Growth-Phasen. Außerdem werden digitale Start-ups mit Mentoren, etablierten Unternehmen und Investoren vernetzt, um ihnen den Marktzugang zu erleichtern. Die DWNRW-Hubs sind zudem wichtige Impulsgeber für digitale Innovation bei den etablierten Unternehmen in Nordrhein-Westfalen.

https://dwnrw-hubs.de

divvoice

Divvoice entwickelt Sprachassistenten für gewerbliche Anwendungen mit hohen Anforderungen an die Akustik und den Datenschutz. Die modulare Hard- und Software kann in vielen unterschiedlichen Anwendungsgebieten genutzt werden: Als Bauelement für produzierende Unternehmen oder als Bestellsystem in der Gastronomie.

Die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten ermöglichen den Einstieg in unterschiedliche Märkte und stellen eine hohe Skalierbarkeit dar. Das interdisziplinäre Team besitzt eine hohe Expertise in der Entwicklung von Hardware und Software und konnte seit der Gründung von divvoice ein hohes Maß an technologischem Wissen und ein großes Netzwerk aufbauen.

www.divvoice.com

Einhundert Energie

Mieterstrom als Komplettpaket – von der Planung, Installation, Beitreibung und Finanzierung der Photovoltaikanlage bis zum vollständigen Endkundenservice mit den Mietern. Unser Kern ist dabei unser Portal & App, über das wir aufgrund digitaler Messtechnik jegliche Stromflüsse im Haus digital transparent machen. Dies ermöglicht monatliche Abrechnungen des genauen Verbrauchs je Mieter. Neben Strom wickeln wir ebenso Wasser und Wärme über unser Portal & App ab und integrieren auf Wunsch auch E-Ladesäulen. Urbane Mehrparteiengebäude bereiten wir damit schon jetzt auf kommende gesetzliche Anforderungen vor und erfüllen für Immobilienbesitzer und Projektentwickler Standards für KfW-Förderungen.

www.einhundert-energie.de

FilChange

3D-Druck-Dienstleister für individuelle Kunststoffprodukte – Material- und Farbkombinationen nach Maß. Das Projekt „FilChange – Flexible 3D-Printing“ beinhaltet die ausgereifte Entwicklung eines neuartigen 3D-Druckers nach dem FLM-Verfahren zur unterbrechungsfreien Herstellung von Produkten, die aus beliebig vielen unterschiedlichen Kunststoffmaterialien und -farben bestehen. Mithilfe dieser disruptiven, zum Patent angemeldeten Technologie wird eine enorm zeitsparende und kostengünstige Fertigung komplexer Bauteile durch ein einziges automatisiertes Herstellungsverfahren ermöglicht. Das Dienstleistungsangebot von FilChange hat Anwendungspotenzial in einer Vielzahl von kunststoffverarbeitenden Industriezweigen.

www.www.filchange.de

Gründerfonds Ruhr

Der Gründerfonds wurde vom Initiativkreis Ruhr zusammen mit der NRW.Bank initiiert und ist der erste durch regionale Industrie- und Finanzunternehmen finanzierte, privatwirtschaftliche Frühphasenfonds des Ruhrgebiets. Der Fonds beteiligt sich an innovativen und technologieorientierten Jungunternehmen aus den Branchen Life Science & Gesundheit, Digitale Wirtschaft, Chemie & neue Werkstoffe, Energie & Industrie sowie Logistik & Handel. Weitere Voraussetzungen sind gute Wachstums- und Exitperspektiven, sowie ein kompetentes Management. Als multicorporate Frühphasenfonds eröffnet er zudem wichtige Industriezugänge für die jeweiligen Portfoliounternehmen.

www.gruenderfonds-ruhr.com

Jetzt abonnieren!

Für Investoren und Entrepreneure

www.vc-magazin.de/abonnement

Abovarianten im Überblick:

- Probeabonnement: zwei Ausgaben für 10,00 EUR
- Digitalabonnement: elf Ausgaben als E-Paper/PDF-Datei für 128,00 EUR
- Premiumabonnement: elf Ausgaben und den Online-Zugang zum Archiv für 148,00 EUR

Sichern Sie sich jetzt das VentureCapital Magazin und seien Sie am Puls der Branche!

humbee solutions

Neu und innovativ: humbee ist digitaler Arbeitsplatz, Collaboration Plattform und DMS in einer einzigen Anwendung! Humbee bündelt alle Inhalte an zentraler Stelle und optimiert so die Zusammenarbeit. Die Teamarbeit an Projekten, Themen und Aufgaben war noch nie einfacher! Ob Dokumente, Aufgaben, E-Mails oder die interne Kommunikation zum Vorgang, Sie finden alles an einem Ort! Sämtliche Funktionen von humbee sind vereint unter einer intuitiven Oberfläche! Mit humbee optimieren unsere Kunden schnell ihre Prozesse und senken ihre IT-Kosten. Mitarbeiter gewinnen Zeit für mehr Kundenservice, neue Projekte und Innovationen. humbee gewann 2018 den Innovationspreis IT und den Mobility Summit Award. Unsere Kunden lieben die neue Art zu arbeiten!

www.humbee.de

Erklärvideo: **https://cloud.humbee.de/link/ijjq73f4gsm4**

imprintec

Imprintec entwickelt, produziert und vertreibt hochinnovative Produkte zur Qualitätssicherung für produzierende Unternehmen und hat vor kurzem eine softwarebasierte Zugfestigkeitsprüfung nach DIN SPEC 4864 auf den Markt gebracht, welche den zeitaufwändigen und zerstörenden Zugversuch ersetzt. Einsatzgebiet der patentierten Produkte sind u.a. die Automobil-, Luftfahrtbranche sowie der Maschinenbau. In der Fertigung und der Entwicklung von Unternehmen lassen sich Zeit und Kosten gegenüber bestehenden Verfahren einsparen. Durch Laborgeräte werden Produkte überprüft und optimiert.

www.imprintec.de

innoVIVA

innoVIVA entwickelt und vertreibt als Ausgründung der Heinrich-Heine Universitätsklinik (HNO) mobile Atemtester für Lifestyle (z.B. Sportler) und Medizintechnik (z.B. Laktoseintoleranz/H2-Atemtest). Die Atemtester bieten Menschen die Möglichkeit Ihre Gesundheit ohne zu piksen an jedem Ort zu testen und damit Ihr Wohlbefinden positiv zu beeinflussen. Die Testdaten werden über eine Smartphone-App ausgelesen, dokumentiert und falls vom Patienten erwünscht, an den behandelnden Arzt übertragen. In Arztpraxen und Kliniken können mit einem Handgerät durch Wechseln von Sensorkapseln verschiedene Krankheiten durch Atemtests mit direkten Ergebnissen getestet werden. Mit Lifestyle zur Medizintechnik!

www.innoviva.nrw

Inzept3D

Architekten mehr Zeit zu geben, sich um den eigentlichen Kern ihrer Leistungen zu kümmern – das ist der Anspruch von Inzept3D. Es ist eine im europäischen Marktraum einzigartige Lösung, die die bisher analog ablaufenden Prozesse in der Entwurfs- und Designphase digital transformiert. Die browser- und cloudbasierte Software ist einfach und intuitiv bedienbar und erstellt innerhalb von Sekunden anspruchsvolle interaktive 3D-Visualisierungen, die auf jedes internetfähige Endgerät teilbar sind. So gelangt der Entwurf mühelos in der Hosentasche eines jeden Projektbeteiligten, ist immer auf dem neuesten Stand verfügbar und hilft Verständnisproblemen und aufwendigem Erläuterungsbedarf vorzubeugen. Der Entwurf jetzt in ihrer Hosentasche

www.ichseh3d.de

Jommi

Jommi bietet eine innovative digitale Gesundheitsplattform, ausgerichtet auf Gesundheitsanbieter und Patienten im Wirkungsbereich des metabolischen Syndroms. Unsere Plattform ist „Software as a Service“: Wir helfen Patienten im Bereich der Prävention und unterstützen Behandler in ihren Therapieansätzen durch moderne, telemedizinische Interaktionsmodelle. Jommi entwickelt seit mehr als fünf Jahren digitale Gesundheitslösungen. Wir sind Spezialisten darin, gesundheitliche Vorgänge einfach und nachvollziehbar im Nutzeralltag zu verankern. Unser Ziel ist es, jedem Menschen massgeschneiderte Behandlungsmodelle anzubieten. Mehr als eine Million Nutzer haben sich bereits für ein Produkt entschieden, das auf dieser Philosophie basiert.

www.jommi.de

Plattform
Life Sciences

Plattform Life Sciences
Verbindung der Lebenswissenschaften mit Wissen und Netzwerken aus Unternehmensfinanzierung und Kapitalmarkt

Jetzt abonnieren:
http://gp-mag.de/ls-abo

Per Mail an **abo@goingpublic.de** oder per Fax an **+49 (0) 89/2000 339-39**

Name, Vorname, Firma

Postfach/Straße

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail-Adresse

Ort und Datum

Unterschrift

Der Preis für das Jahresangebot beträgt 48 EUR inkl. MwSt. und Versand. **Kündigungsfrist:** Das Abonnement verlängert sich um jeweils ein Jahr zum Preis von 48,00 Euro, wenn es nicht bis sechs Wochen vor Ablauf gekündigt wird. **Widerrufsgarantie:** Dieser Auftrag kann binnen zwei Wochen widerrufen werden. Rechtzeitiges Absenden genügt.

Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in NRW

Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen mbH (KBG) ist eine Selbsthilfeorganisation der Wirtschaft. Gesellschafter der KBG sind die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern sowie verschiedene Kreditinstitute. Mit 49% Beteiligung ist die NRW.Bank bedeutendster Gesellschafter. Zur teilweisen Deckung des Risikos nimmt die KBG Garantien von bis zu 70% der Beteiligung bei der Bürgschaftsbank NRW in Anspruch. Das Land NRW und der Bund unterstützen als Rückgaranten die Bürgschaftsbank.

www.kbg-nrw.de

Kauz

Wir sind ein Unternehmen in Düsseldorf-Bilk, das sich zum Ziel gesetzt hat, die besten deutschsprachigen Chatbots mit echtem Sprachverständnis (NLU) zu entwickeln. Dies erreichen wir durch eine umfassende Ontologie, tiefe semantische Analysen, selbstentwickelte Tools und den tatkräftigen Einsatz unseres Teams, das aus Computer-Linguistinnen und Linguisten und IT-Entwicklern besteht.

www.kauz.net

medzapp

Medzapp ist eine neuartige Plattform für die Arzt-Patienten-Kommunikation. Die heutige Kommunikation zwischen Ärzten und Patienten ist teuer und ineffizient. Medzapp bietet eine Multichannel Kommunikationslösung mit Benachrichtigungen, Termin-, Rezept- und Überweisungsanfragen, Recalls, Erinnerungen, Video-Chat usw. In der Datenbank von medzapp können Patienten bereits heute ca. 130.000 Arzt- und Zahnarztpraxen finden und kontaktieren. Medzapp ist eine deutsches Start-up mit Sitz in Köln. Zur Verbesserung des Matching bei der Arztsuche wird zukünftig eine AI-Komponente eingesetzt. Das Produkt wurde unter strenger Beachtung der rechtlichen Rahmenbedingungen entwickelt.

www.medzapp.net

MotionMiners

Die MotionMiners GmbH hat mit Motion-Mining® eine auf Sensoren und Deep Learning basierende Technologie zur automatischen Analyse von manuellen Leistungsprozessen entwickelt. Das Verfahren reduziert den bisherigen Analyseaufwand, vergrößert die Datenbasis und deckt Optimierungspotenziale für die Prozesseffizienz und Ergonomie auf. Das Unternehmen wird aktuell durch einen Exist-Forschungstransfer gefördert und ist unter anderem Gewinner des VDI Innovationspreises und des start2grow Wettbewerbs. Derzeit führt das Team mit 18 Mitarbeitern aus Logistik, E-Technik und Informatik Projekte bei Kunden aus diversen Branchen (z.B. Automotive, Logistikdienstleistung, Instandhaltung, …) durch. Das Vorhaben MotionMiners wird im Rahmen des Exist-Programms durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und den Europäischen Sozialfonds gefördert.

wwww.motionminers.com

NRW.Europa

NRW.Europa besteht aus dem Konsortium Zenit GmbH, der NRW.Bank und der NRW.International GmbH. Es ist Teil des Enterprise Europe Network – des weltgrößten Beratungsnetzwerks der Europäischen Union mit über 600 Partnerorganisationen in rund 55 Ländern. Das Angebot von NRW.Europa umfasst Internationalisierungsberatung, internationale Kooperationspartnersuche und Netzwerke, Messe- und Delegationsscouting, Technologie- und Know-how-Transferunterstützung, Innovationsmanagementberatung, Förderinformation und -beratung sowie internationale Fördermittelberatung. Diese Angebote werden im Auftrag der Europäischen Union und mit Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen sowie der NRW.Bank umgesetzt und finanziert.

www.nrweuropa.de

Passengers friend

Passengers friend setzt sich für die Rechte von Reisenden bei Flugverspätungen, Annullierungen und anderen Reisemängeln ein. Wir sind bereits seit mehreren Jahren für unsere Kunden aktiv und mit über 2.500 Reisebüropartnern Marktführer in der DACH-Region. Wir arbeiten fair, transparent und im Gegensatz zu Anwälten ausschließlich auf Erfolgsbasis. Durch Anbindungen an technische Systeme in der Touristik, sind die Prozesse bei Passengers friend weitgehend automatisiert. Darüber hinaus entwickelt unser versiertes Legaltech-Team weitere Verbraucherschutzprodukte, die auf der Durchsetzung von Rechten auf Erfolgsbasis beruhen. Werden Sie Teil der Legaltech-Revolution!

www.passengersfriend.com

Private Equity Foum NRW

Ziel des Private Equity Forum NRW ist es, durch gezielte Öffentlichkeitsarbeit und Veranstaltungen rund um das Thema Eigenkapitalfinanzierung die Bedeutung, Wichtigkeit und den Bekanntheitsgrad von „PE“ zu verstärken. Die Vereinsmitglieder zählen zu den aktiven Meinungsbildnern der VC- und PE-Industrie. Durch unser Netzwerk mit über 5.000 Adressen in NRW sorgen wir für die Verbreitung von Wissen, Unterstützung und Kontakten. Hochkarätige Events bieten die Plattform für intensiven Austausch.

www.private-equity-forum.de

Readymade

Readymade ist ein Sharing-Modell, bei dem hochwertige Möbel verliehen statt verkauft werden. Der Kunde bestellt online die benötigten Möbel, zahlt eine monatliche Miete und Readymade liefert, montiert und pflegt die Möbel. Sie werden deswegen nicht entsorgt, sondern nach ihrer Überarbeitung wieder vermietet. #einfachlosleben trifft #nachhaltigkeit. Für Businesskunden erstellt Readymade individuelle Angebote für Tages- oder Wochenmieten: So wird der Messeauftritt, das Firmenevent oder die New Work-Umgestaltung der Betriebsräume modern, flexibel und nachhaltig – ohne große Anfangsinvestitionen zu verursachen.

www.readymade-furniture.de

spotilike

Mit dem spotilike-Konzept unterstützen wir kleine und mittelständische Unternehmen bei der Digitalisierung, mit dem Ziel, die Kundenfrequenz in den Städten und einzelnen Geschäften wieder zu erhöhen (Stichwort: Loyalty Services & hyperlokales Marketing). Dafür haben wir unter anderem die spotilike-App entwickelt, die das Einkaufen vor Ort wieder attraktiver gestaltet. Mit der integrierten Bonuskarte können Kunden Stempel sammeln und dafür individuelle Prämien erhalten. Zusätzlich profitieren sie von attraktiven Deals der Geschäfte, die orts- und interessenbasiert auf die Smartphones ausgespielt werden. In unserer Pilot-Stadt Bonn haben wir das Konzept bereits erfolgreich eingeführt.

www.spotilike.com

start2grow

Der Gründungswettbewerb start2grow unterstützt Gründerinnen und Gründer dabei, ihre Geschäftsideen zu strukturieren, daraus Businesspläne zu entwickeln und schließlich in die Tat umzusetzen. Start2grow richtet sich an Teams mit digitalen, innovativen, technologischen Geschäftsideen. Allen Teilnehmern bietet start2grow kostenfreies Coaching und Mentoring, Kontakte zu Wirtschaft, Wissenschaft und Kapital, Events zum Networken, Lernen und Feiern. Für die besten Businesspläne gibt es Preisgelder im Wert von 84.000 EUR.

www.start2grow.de

Ticket# Technology

TICKET# TECHNOLOGY

TicketHash Technology ist eine SaaS Blockchain basierende Ticketlösung. Mit unserer digitalen Lösung wird das Problem des Schwarzmarkts gelöst. Die Tickets sind personalisiert, und durch die vollständige Abbildung der Transaktionshistorie und den barrierefreien Eintritt wird die Veranstaltungssicherheit erhöht. Die Besucher haben den Vorteil, das personalisierte Ticket durch ein App to App-System digital an eine andere Person transferieren zu können.. Die Blockchain validiert den neuen Ticketbesitzer. Bei der Einlasskontrolle wird geprüft, ob die Person im Besitz eines gültigen Tickets ist bzw. ob dem Besucher der Eintritt gewährt wird. Tickethash revolutioniert das Ticketing.

www.tickethash.com

VentureCapital Magazin

VentureCapital Magazin

Seit Mai 2000 informiert das VentureCapital Magazin Investoren, innovative Unternehmer und Intermediäre über Trends, Transaktionen und Hintergründe rund um privates Beteiligungskapital, Entrepreneurship und Technologien. Zusammen mit den Online-Produkten VC-Magazin.de sowie dem wöchentlichen Private Equity-Flash bildet das VentureCapital Magazin das führende Private Equity-Portal im deutschsprachigen Raum. Mit einem breiten Inhaltsspektrum rund um Venture Capital-/Buyout-Investments, Technologietrends sowie Tax & Legal stehen Magazin und Online-Produkte für eine Eigenkapital- und Gründerkultur im deutschsprachigen Raum.

www.vc-magazin.de

win NRW.Bank Business Angels Initiative

win NRW.BANK Business Angels Initiative

Die win Business Angels Initiative der NRW.Bank vermittelt privates Eigenkapital an innovative Wachstumsunternehmen. Das Kapital stammt überwiegend von erfolgreichen Geschäftsleuten, Managern und Wirtschaftsexperten, die als Business Angels ihr Vermögen und ihre unternehmerische Erfahrung in junge, vielversprechende Projekte und Firmen investieren. Business Angels unterstützen Unternehmen mit Kapital und Know-how, wenn sie überzeugt sind an einem möglichen überdurchschnittlichen Erfolg zu partizipieren. Sie fördern vor allem Start-ups mit herausragenden Konzepten, die sich in der Entwicklungs- oder frühen Startphase befinden. Denn gerade dann benötigen diese Unternehmen Eigenkapital, das ihnen oft nicht zur Verfügung steht.

www.nrwbank.de

Zenit

ZENIT

Das Zentrum für Innovation und Technik in Nordrhein-Westfalen, kurz Zenit, mit Sitz in Mülheim an der Ruhr wurde 1984 gegründet. Die GmbH ist ein Public Private Partnership mit Beteiligung der nordrhein-westfälischen Landesregierung, dem Netzwerk Zenit e.V. mit rund 180 vorrangig mittelständischen Mitgliedsunternehmen sowie einem Bankenkonsortium. Im Auftrag von EU, Bund und Land unterstützt Zenit vor allem kleine und mittlere technologieorientierte Unternehmen bei deren Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten und bringt potenzielle Partner aus Wirtschaft und Wissenschaft zusammen. Damit aus guten Ideen marktgängige Produkte und Dienstleistungen werden, die sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene erfolgreich sind.

www.zenit.de/www.nrweuropa.de

Unternehmer Edition

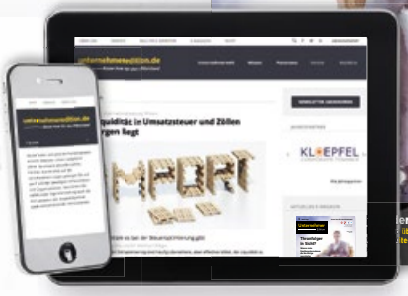
Know-how für den Mittelstand

Nachfolge • Finanzierung • Steuern & Recht

Restrukturierung • Private Equity, M&A

Investoren im Mittelstand • **Internationalisierung**

Mitarbeiterbeteiligung • **Vermögen**



Jetzt abonnieren!

www.unternehmeredition.de/abonnement

Tel.: + 49 89 - 2000 339 - 0

Fotos: © anniwaterru - stock.adobe.com

13. Private Equity-Konferenz NRW

Jetzt anmelden!
www.nrwbank.de/pekonferenz

Start-ups und Mittelstand: Kooperationen lohnen!

Start-up-Kooperationen als Erfolgsperspektive für den Mittelstand – das ist das Thema der 13. Private Equity-Konferenz NRW. Tauschen Sie sich mit Unternehmern, Gründern, Investoren, Finanzexperten und Wissenschaftlern über die Möglichkeiten und Herausforderungen der Zusammenarbeit aus. Lernen Sie Innovationstrends und Finanzierungsoptionen mit Beteiligungskapital kennen.

Erleben Sie eine spannende Mischung aus Vorträgen, Diskussionsrunden und Gesprächen mit bekannten Experten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft:

- Prof. Dr. Andreas Pinkwart, NRW-Wirtschaftsminister
- Matthias Horx, Zukunftsforscher
- Dr. Daniel Stelter, Ökonom

Außerdem präsentieren junge, innovative Unternehmen ihre Geschäftsvorhaben auf dem Marktplatz für Beteiligungskapital. Auf der Konferenz erfolgt wieder ein Pitch, der diesmal vom Private Equity Forum NRW e. V. ausgerichtet und gesponsert wird: Fünf Start-ups präsentieren dem Publikum ihre Geschäftsideen. Dem Gewinner winkt ein Preisgeld von 3.000 Euro.

Netzwerken Sie bereits im Vorfeld mit Ausstellern und Teilnehmern über das Informationsportal zur Veranstaltung unter www.nrwbank.de/pek2019!

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Jetzt anmelden! www.nrwbank.de/pekonferenz