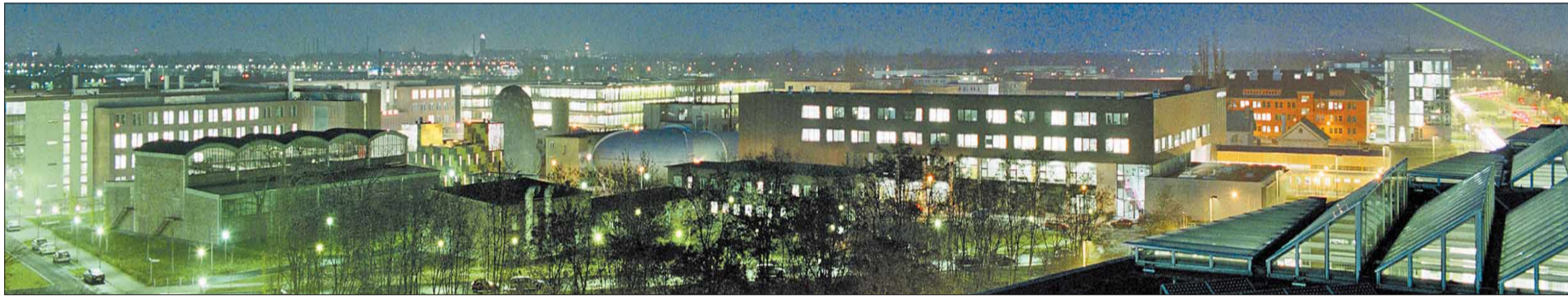


Firmenfinanzierung

SONDERBEILAGE

FINANCIAL TIMES
DEUTSCHLAND

DIENSTAG, 19. JUNI 2007



Der Humboldt-Universitätscampus in Berlin-Adlershof bei Nacht: Historische und neue Gebäude stehen hier in reizvollem Wechsel. Im 1935 fertiggestellten Motorenprüfstand (u.) befindet sich heute ein Studentencafé

Adlershof im Blick der Investoren

VON HUBERT BEYERLE

Nur ungern gibt Ingolf Hertel Interviews am Telefon. Der Direktor des Max-Born-Instituts für Nichtlineare Optik und Kurzzeitspektroskopie schätzt den persönlichen Kontakt. „Die spannendsten Dinge entstehen aus der Begegnung mit dem Unerwarteten“, sagt er. „Hier in Adlershof laufen sich Wissenschaftler und Unternehmer täglich über den Weg.“ Das eröffnet Gelegenheiten für das Ungeplante, für die Überraschung.

Der erste Eindruck von Adlershof ist aber ein anderer: Platz. Breite Straßen heißen nach Albert Einstein und Ludwig Boltzmann. Auf 4,2 Quadratkilometern erstreckt sich der Wissenschafts- und Technologiepark Adlershof, wie er offiziell heißt. Ein Windkanal der Deutschen Versuchsanstalt für Luftfahrt aus den 30er-Jahren erinnert an die Vergangenheit: 1912 entstand hier der erste deutsche Flugplatz. Zu DDR-Zeiten saß die Akademie der Wissenschaften auf dem Gelände.

Die Wiedervereinigung brachte für viele der dort arbeitenden Wissenschaftler die erste Begegnung mit dem Unerwarteten mit sich: Die Akademie mit ihren 5600 Mitarbeitern wurde evaluiert. 1500 Wissenschaftler durften verteilt über verschiedene außeruniversitäre Forschungsinstitute bleiben. Dem Rest wurde nahegelegt, sich selbstständig zu machen. „Für viele war das ein schwerer Schock“, sagt Hertel, der als Sprecher der außeruniversitären Forschungseinrichtungen in Adlershof die Entwicklung seit 1992 mitgeprägt hat.

Viele der Wissenschaftler stellten sich der Aufgabe und gründeten ihr eigenes Unternehmen. Erfolgreich. Das zog andere Firmen nach. Über 1,5 Mrd. € sind seither in den Standort investiert worden. Nicht umsonst ist Adlershof eine

der Erfolgsgeschichten, die immer wieder gern erzählt werden.

400 Unternehmen machten 440 Mio. € Umsatz. Die etablierten Firmen legten im vergangenen Jahr 14,4 Prozent zu. Hinzu kommen zwölf Forschungsinstitute und die naturwissenschaftlichen Fakultäten der Humboldt-Universität. Insgesamt 12 750 Menschen sind in Adlershof beschäftigt. Alles ist da: Ideen, Motivation, Netzwerke. Nur an Kapital mangelt es gelegentlich.

Dietmar Lerche gehört zu jenen, die sich in der Not selbstständig machten.

Er nutzte sein Know-how über eine Maschine, die die Reaktion zusammengesetzter Produkte vorhersagen kann: eine Art Zeitraffer, mit dem sich die Haltbarkeit von Farben und Cremes bestimmen lässt. Den Start finanzierte er mit Fördermitteln und Krediten, für die die Familie bürgen musste.

„Ich habe immer konservativ gewirtschaftet“, sagt Lerche. Den Großteil der Erlöse steckte er in die Firma. Venture-Capital (Risikokapital, VC) gibt es bei ihm nicht. Heute beschäftigt er 21 Leute. Unilever und Canon setzen inzwischen auf seinen Zeitraffer. Jetzt will er ins Biotechgeschäft einsteigen. „Hier muss alles sehr schnell gehen. Dafür brauche ich dann wohl doch VC.“

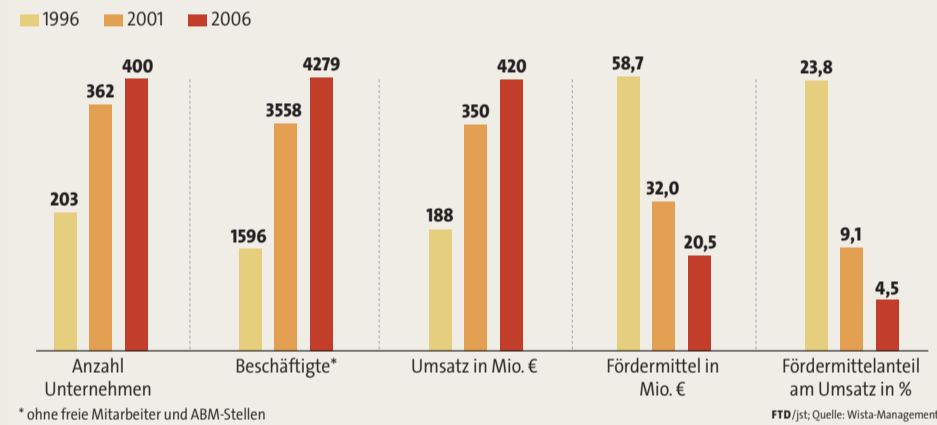
Auch Hagen Tiedtke kam von der Akademie der Wissenschaften. Heute entwickelt er für Dax-Firmen Programme zur Bild- und Schrifterkennung. Seine akustische Kamera nutzt Porsche, um den Klang der Türen zu perfektionieren. „Finanzierung? Wir haben überall nur Guthaben“, sagt Tiedtke. „Mit unseren Ersparnissen finanzieren wir Investitionen und weitere Forschung. So sind wir bis heute unabhängig geblieben.“

Die jüngere Gründergeneration ist da sehr viel offener. Nikolaus Meyer, Ge-

Nach der Wende schien das Schicksal des ehemaligen DDR-Forschungszentrums Berlin-Adlershof besiegelt. Bis einige Wissenschaftler kleine, innovative Firmen gründeten. Ihr Erfolg lockt nun Investoren an und macht den Standort zu einer Lehrsammlung in Sachen Finanzierung

Unternehmenszahl steigt, Fördermittelanteil sinkt

Entwicklung des Wissenschafts- und Technologieparks Berlin-Adlershof



Förderung 1996 lag der Anteil staatlicher Fördermittel am Gesamtumsatz der Adlershofer Unternehmen noch bei 23,8 Prozent. Heute sind es nur noch 4,5 Prozent. Für die Betreibergesellschaft Wista-Management ist das ein klares Indiz dafür, dass sich die Unternehmen stabilisiert haben.

Insolvenzen Die Zahl der Firmenpleiten ist in Adlershof deutlich zurückgegangen: 1996 gaben 13 von insgesamt 203 Unternehmen auf. Im vergangenen Jahr waren es hingegen nur drei von 400 Firmen. Seit 1996 hat sich zudem die Zahl der Beschäftigten nahezu verdreifacht.

INHALT

Seit knapp 100 Jahren wird in Adlershof geforscht. Neben den vielen markanten Zeugnissen moderner Forschung finden sich auch Spuren der Anfänge. Sie gehören zum Kapital des Standorts. Die Fotos dieser Beilage sind ein Streifzug durch Adlershofer Architekturgeschichte.

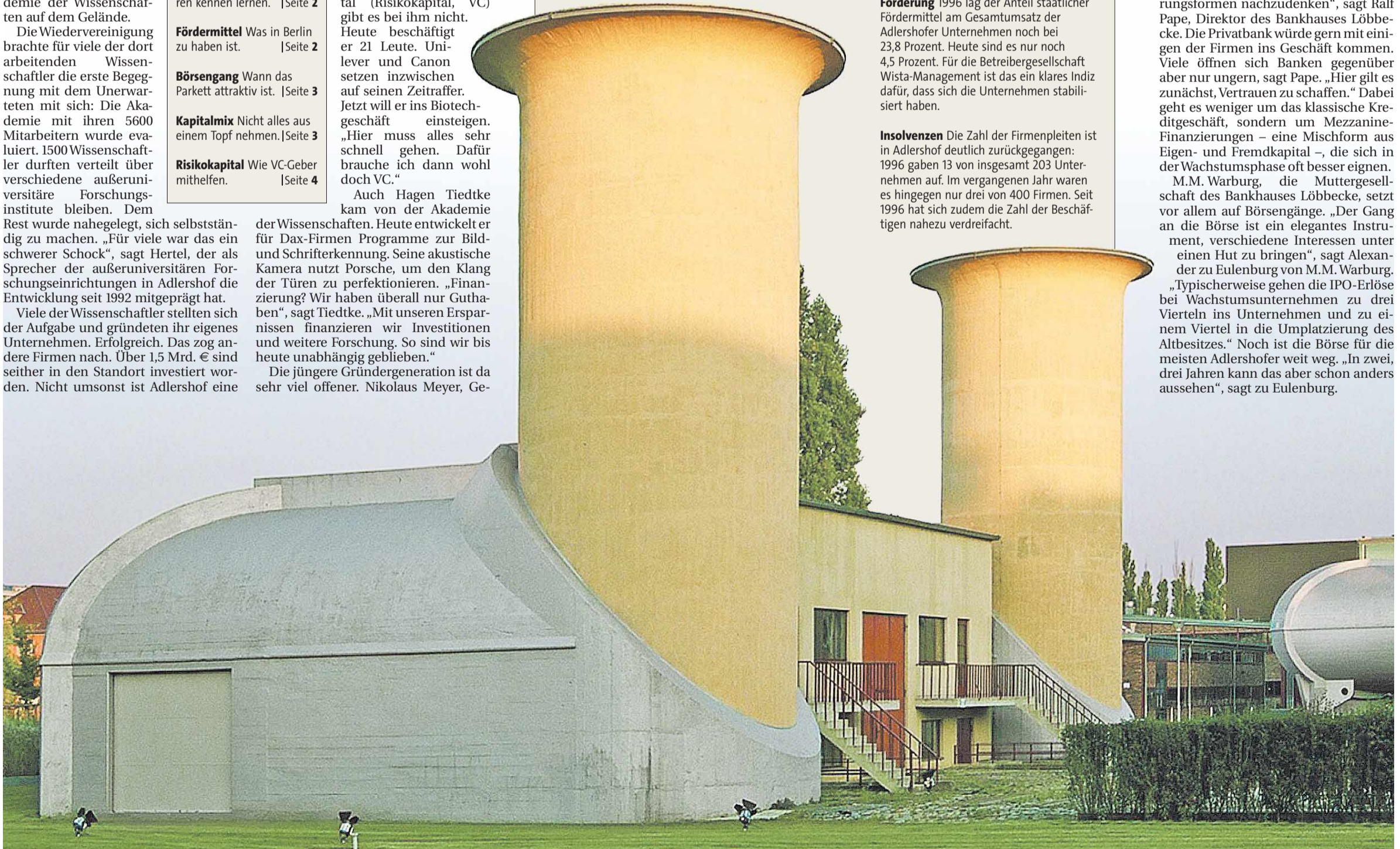
Geldgeber Wie Jungunternehmer passende Investoren kennen lernen. |Seite 2

Fördermittel Was in Berlin zu haben ist. |Seite 2

Börsengang Wann das Parkett attraktiv ist. |Seite 3

Kapitalmix Nicht alles aus einem Topf nehmen. |Seite 3

Risikokapital Wie VC-Geber mithelfen. |Seite 4



Förderer erwarten guten Businessplan

Öffentliche Mittel sind für viele eine wichtige Starthilfe

VON MARTIN KALUZA

Banken geben kleinen Technologie-Unternehmen eigentlich kein nennenswertes Geld, wenn die Produktion läuft und der Umsatz eine gewisse Größe erreicht hat. Diese Erfahrung haben viele Firmen im Technologiepark Adlershof gemacht. Eine Möglichkeit, sich das für den Firmenstart nötige Geld zu beschaffen, sind staatliche Förderprogramme. Die Palette der Instrumente ist breit. So umfasst die Förderfibel der Investitionsbank Berlin (IBB) 140 Seiten. Heinz-Joachim Mogge von der IBB empfiehlt daher, systematisch vorzugehen: „Zunächst muss das Unternehmen seinen Bedarf schildern. Dann kann man selektieren, welches Instrument infrage kommt.“

Zu den Fördermöglichkeiten zählen Zuschüsse für Investitionen, subventionierte Darlehen, Beteiligungen, die das Eigenkapital erhöhen, und Bürgschaften bis zu 1 Mio. €. Forschungsprojekte können zusätzlich durch Programme des Bundes und der Europäischen Union bezuschusst werden. An eine Bedingung sind aber alle Förderungen geknüpft. Der Unternehmer sollte rechtzeitig mit der IBB oder einem Berater wie Berlin Partner sprechen.

„Bereits vorgenommene Investitionen oder begonnene Forschung können ein Ausschlusskriterium sein“, sagt Mogge. Denn: „Die Förderungen sind nicht dazu gedacht, im laufenden Prozess eine Liquiditätslücke zu schließen.“ Wichtig ist ein Vorgespräch auch, um einen Businessplan zu erstellen. „Leider kommt es bei Mittelständlern zu oft vor, dass es den nicht gibt“, sagt Bernd Reimer von Berlin Partner. Zudem spielen der innovative Charakter des Unternehmens und die Aussicht auf wirtschaftlichen Erfolg eine wichtige Rolle.

Heinz Kieburg hat sich erst mit 57 Jahren selbstständig gemacht. „Von den Banken bekommen Sie in dem Alter keinen Kredit mehr“, sagt er. Für seine Firma Laser-Mikrotechnologie erhielt er stattdessen verschiedene öffentliche Förderungen, etwa in Form von Personalmitteln aus der IBB-Mittelstandsförderung oder einem Investitionszuschuss für die Anschaffung einer Maschine. „Ich hätte mich auch ohne Förderung behauptet, aber so beschäftige ich fünf Mitarbeiter“, sagt Kieburg.

Öffentliche Hightechgeräte

Kieburg profitiert zusätzlich von einer indirekten Förderung. Er nutzt einen Laser für Mikrogravuren, den der Technologiepark Adlershof als Gemeinschaftsgerät mit einer Förderung aus öffentlichen Mitteln angeschafft hat. Auch der Physiker Michael Gericke, Gründer der RTG Mikroanalyse, nutzt ein solches Gemeinschaftsgerät: ein Sekundärionenmassenspektrometer für feinste Materialuntersuchungen. „Die Maschine hätten wir uns als Firma auf keinen Fall leisten können“, sagt Gericke. Die Möglichkeit, das Spektrometer günstig zu nutzen, war ein Grund dafür, mit seinem Unternehmen nach Adlershof zu ziehen.

Darüber hinaus bietet das Zentrum für Photonik öffentlich geförderte und damit sehr günstige Laborräume an. Bernd Ludwig, Leiter des Zentrums, sagt: „Im Labor brauchen sie Clean Dry Air, Stickstoff, deionisiertes Wasser, Reinräume und elektrisch ableitfähigen Boden. Solche Flächen herzurichten wäre privaten Investoren zu teuer.“

IMPRESSUM

Financial Times Deutschland
Stubbenhuk 3 · 20459 Hamburg
Tel. 040/31990-0 · Fax: 040/31990-310
www.ftd.de; E-Mail: leserservice@ftd.de

Redaktion: Volker Bormann (verantwortl.),
Johanna Lutteroth
Gestaltung: Dominik Arndt (Leitg.), Andreas Voltmer
Bildredaktion: José A. Blanco, Florian Kraska
Infografik: Jens Storkan
Bildbearbeitung: FTD-Bildbearbeitung
Chefin vom Dienst: Dr. Hiltrud Bontrup
Korrektur: Cornelius Busch

Verlag: Financial Times Deutschland GmbH & Co. KG,
vertreten durch den Geschäftsführer Christoph Rüdiger
Postanschrift: Brieffach 02, D-20444 Hamburg
Verlagsleitung Supplements: Julia Erben
Anzeigen: Mario Suchert (verantwortl.),
E-Mail: sondertemen@ftd.de

Druck: Presse-Druck- und Verlags-GmbH, 86167 Augsburg;
BZV Berliner Zeitungsdruck GmbH, 10365 Berlin; Druck- und
Verlagszentrum GmbH & Co. KG, 58099 Hagen; Mannheimer
Morgen Großdruckerei und Verlag GmbH, 68167 Mannheim

Für jeden Topf einen Deckel

VON DETLEF GÜRTLER

Ob Techniker oder Unternehmensberater, Designer oder Kaufmann, Venture-Capitalist oder Investmentbanker – im Silicon Valley ist alles da. Alles, was ein junges Wachstumsunternehmen braucht, liegt im Mekka der Hightechindustrie nur einen Steinwurf voneinander entfernt.

In Berlin-Adlershof sieht es ähnlich aus. Auch hier ist fast alles da. „Unsere Grafikerin sitzt hier im Haus, unser Anwalt drei Ecken weiter“, sagt Marco Köhler, Geschäftsführer des Telematikunternehmens Dreifach Einfach. Immer wenn er etwas von ihnen oder anderen Dienstleistern brauche, bekomme er es direkt vor Ort. „Da ärgere ich mich geradezu, wenn ich für den Steuerberater nach Charlottenburg fahren muss“, sagt Köhler.

Doch nicht nur für den Steuerberater, auch für die Investoren muss Köhler Adlershof verlassen. „Einer unserer Investoren sitzt ebenfalls hier in Adlershof“, sagt Köhler. Wer aber in Berlin Risikokapital brauche, sollte danach nicht nur in Berlin selbst suchen. Köhler weiß, wovon er spricht. Er hat mit seinem Unternehmen, das ein Navigationssystem für Fußgänger entwickelt hat und es seit einigen Wochen Berlin-Touristen anbietet, bereits mehrere Finanzierungsrunden hinter sich. Seine Kapitalgeber kommen aus allen Teilen Deutschlands. „In Hamburg und München ist das Angebot wesentlich größer, wenn auch noch lange nicht in denselben Dimensionen wie in den USA“, sagt er.

Insbesondere bei der Startup-Finanzierung liegt Deutschland um Größenordnungen hinter den Vereinigten Staaten zurück. Einen regelrechten „Equity Gap“ konstatiert Peter Jungen, Business-Angel und Präsident des European Enterprise Institute: „Im vergangenen Jahr gab es in den USA fast 250 000 Investments in

Startups mit einem Volumen von etwa 25 Mrd. \$.“ Die vergleichbare Zahl für Europa liege bei etwa 150 Mio. € und für Deutschland bei etwa 10 Mio. €. Davon wiederum werde nur ein kleiner Teil in Berlin aufgebracht.

Was der Startup-Unternehmer Köhler bei seinen Finanzierungsrunden erlebt hat, kann Sebastian Louis, Mitinhaber der auf Finanzierungsfragen spezialisierten Rucker, Heddergott, Louis & Kollegen Unternehmensberatung (RHL), aus mehrjähriger Erfahrung nicht nur bestätigen, sondern auch beziffern: „Im Beteiligungsgeschäft für Wachstumsunternehmen kann das Kapitalangebot in Berlin allenfalls 30 bis 50 Prozent des Bedarfs decken“, sagt er.



„Das Kapitalangebot in Berlin kann allenfalls 30 bis 50 Prozent des Bedarfs decken“

Sebastian Louis, RHL

Es fehle in der Stadt nicht zuletzt an einer gewachsenen Industriebasis, aus der heraus sich ein großer Teil der Investoren rekrutiere, die in der Regel für Risikokapital zur Verfügung stehen: „Wer schon einmal selbst mit einer Idee erfolgreich war, ist eher bereit, in neue Ideen zu investieren“, sagt Louis.

Gerade weil das Geld für Gründer in Berlin nicht auf der Straße liegt, ist es umso wichtiger, Netzwerke zu knüpfen und damit die Voraussetzungen zu schaffen, auch auf Finanzierungsfragen Antworten zu geben. Hier sieht Louis seinen Markt.

„Unsere Aufgabe ist es in vielen Fällen, Unternehmen und vermögende Privatpersonen zu beraten und zusammenzubringen“, sagt er. Dafür müssten allerdings viele Unternehmen erst einmal ihre Hausaufgaben machen und ihre Anliegen für potenzielle Investoren verständlich aufbereiten. „Die Idee kann noch so gut präsentiert werden – wer auf die Frage ‚Und wie viel Geld brauchen Sie?‘ keine Antwort parat hat, hat verloren“, sagt Louis. Das dürfe er jenen Investoren, die er für ein Unternehmen begeistern will, nicht bieten. Seine Kontakte würden sich sonst schnell abnutzen.

Es gibt derzeit genügend Geldgeber. Vielleicht nicht in Berlin, dafür aber in München oder Hamburg. Unternehmensberater und Messen helfen dabei, die passenden Investoren kennen zu lernen

Kontakte knüpfen

Deutsches Eigenkapitalforum

Seit 1996 veranstalten die KfW und die Deutsche Börse zweimal im Jahr das Deutsche Eigenkapitalforum. Die Frühjahrsveranstaltung bietet 50 innovativen und wachstumsstarken Unternehmen die Möglichkeit, sich spezialisierten Investoren durch Messstände und Kurzvorträge zu präsentieren, Kontakte zu knüpfen und Eigenkapital einzuwerben. Die Herbstveranstaltung konzentriert sich auf späte Finanzierungsstadien und gelistete Unternehmen. Nächster Termin: 12. bis 14. November in Frankfurt. Infos unter: www.eigenkapitalforum.com

European Venture Market

Seit drei Jahren findet diese von der Continua Unternehmensentwicklung ausgerichtete Veranstaltung einmal pro Jahr in Berlin-Adlershof statt. An drei Tagen können sich hier Unternehmen und Finanzinvestoren bei Unternehmenspräsentationen und Fachworkshops kennenlernen. Inzwischen hat sich die Veranstaltung auch in Wien, München, Aachen und Hannover etabliert. Nächster Termin in Berlin: 27. bis 29. Juni. www.europeanventuremarket.com

Louis kennt die Probleme, mit denen junge, wachstumsstarke Unternehmen konfrontiert sind. Bevor er 2003 Unternehmensberater wurde, hat er selbst ein Internet-Unternehmen gegründet, geleitet und schließlich wieder aufgelöst. Seine Partner im heutigen Unternehmen hingegen verfügen über langjährige Erfahrungen und Kontakte in der Berliner Bankenszene. Bei RHL treffen folglich grundsätzlich unterschiedliche Welten aufeinander, die aber für die Bildung effizienter Finanzierungsnetzwerke in der einstigen Mauerstadt Berlin wichtig sind.

Der beste Weg, Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen zusammenzubringen, ist ein persönliches Treffen. Telematikunternehmer Köhler beispielsweise hat den Kontakt zu den meisten seiner heutigen Investoren über das Deutsche Eigenkapitalforum im April 2006 in Berlin geknüpft. Diese Veranstaltung, die von der Kreditanstalt für Wiederaufbau und der Deutschen Börse organisiert wird, bietet jungen Wachstumsunternehmen seit 1996 die Möglichkeit, sich an jährlich wechselnden Standorten einer großen Zahl potenzieller Investoren zu präsentieren.

Köhler nutzt aber auch andere Plattformen. Vom European Venture Market, den die Continua Unternehmensentwicklung seit 2004 einmal jährlich in Berlin-Adlershof veranstaltet, erhofft er sich weitere Kontakte mit potenziellen Investoren. Sie sollen den nächsten Wachstumsschritt seiner Firma begleiten. Denn das von seinem Unternehmen entwickelte mobile und GPS-gestützte Cruso-System ist nicht nur in Berlin und anderen deutschen Städten einsetzbar, sondern weltweit. „Wenn wir das Potenzial unserer Entwicklung optimal nutzen wollen, werden wir deshalb eine große Finanzierungsrunde brauchen“, sagt Köhler.

Und wenn er es tatsächlich schafft, sein Unternehmen weltweit zu expandieren, kann er sich gut vorstellen, seine Erfahrungen und sein Kapital anderen Unternehmern und Existenzgründern zur Verfügung zu stellen: „Ich fände es schön, wenn in Adlershof eines Tages nicht nur die Ideen vorhanden sind, sondern auch das Kapital dafür.“

Das erste Geld kommt meist von der Familie

Banken finanzieren Jungunternehmer nur selten

VON MILTIADES ARSENOPOULOS

Während die meisten in seinem Alter an den Ruhestand denken, ging er das größte Risiko seiner Karriere ein. Mit 58 Jahren wurde Norbert Langhoff Unternehmer. Zu DDR-Zeiten war er Leiter des Instituts für Gerätebau an der Akademie für Wissenschaften. Dann kam die Wende, und die Akademie wurde aufgelöst. Tausende verloren ihren Arbeitsplatz – auch Langhoff.

„Ich wollte beweisen, dass ich mich trotz allem behaupten kann“, sagt er. Doch wie finanzieren? 250 000 DM Startkapital brauchte Langhoff, um seine Idee umzusetzen: Er wollte Gläser für Röntgenapparate entwickeln, mit denen sich Röntgenstrahlen bündeln lassen. Damit sollten Ärzte bei der Behandlung von Krebs Tumore gezielter und effektiver bestrahlen können.

Bis er das Geld zusammenhatte, vergingen drei ganze Jahre. In dieser Zeit hatte er als Unternehmensberater gearbeitet und genug Geld verdient, um die eigene Hightechfirma aus der Taufe zu heben. Bei der Bank für kleine und mittlere Unternehmen nahm er zusätzlich einen Kredit von 500 000 DM auf. „Die waren, was Sicherheiten angeht, relativ großzügig“, sagt er. Bei fünf anderen Banken hatte er vergeblich angefragt, auch bei der Deutschen Bank, seiner Hausbank. Zu alt, keine ausreichenden Sicherheiten, hieß es.

Begehrtes Förderprogramm

Ulrich Hoffmüller hat auf staatliche Förderung gesetzt. 2003 wollte er mit zwei Partnern das Unternehmen Epi-ontis zum Laufen bringen. Die drei nutzten das Futour-2000-Programm, das vom Bundeswirtschaftsministerium eigens für Hightech-Existenzgründer in den neuen Bundesländern aufgelegt worden war. „Futour 2000 war bei Gründern um die Jahrtausendwende äußerst beliebt“, sagt Hoffmüller. Kein Wunder: Sie mussten nur zehn Prozent des Startkapitals aufbringen. Die Gründer erhielten aus dem Fördertopf 720 000 DM. So konnten sie ihre Idee voranbringen, Zelltherapien zu verbessern.

Auch Alexander Hermann und seine Partner wollten für die Gründung ihrer Biotechfirma Capsulation Futour 2000 anzapfen. Sie konnten das nötige Eigenkapital aber nicht aufbringen. Dann half die Hausbank von Hermann aus. „Hut ab vor der Volksbank“, sagt Hermann. Die Bank billigte ein Darlehen von 150 000 DM, obwohl die Gründer keine Sicherheiten vorweisen konnten. „Sie glaubten an unsere Idee“, sagt Hermann. Capsulation verkapselt Wirkstoffe in Hohlraumkapseln, sodass sie schneller und direkter am Wirkort verfügbar sind.

Hardy Rudolf Schmitz, Geschäftsführer der Betreibergesellschaft des Technologieparks Adlershof, weiß, dass der Staat bei vielen Gründern in Adlershof das Startkapital bereitgestellt hat. Noch wichtigere Geldgeber seien aber die Business-Angels sowie die Familien und Freunde der Firmengründer. Banken würden kaum noch eine Rolle spielen.

Kostenlose Büros als Starthilfe

Henrik Colell ist einer derjenigen, der mit dem Geld seiner Familie und Freunde seine Firma Heliocentris aufbaute. Wie viel Geld es war, will der Materialforscher nicht verraten, doch es reichte, um erste Projekte in Sachen Brennstoffzellentechnik anzuschleichen.

Rainer Hammerschmidt, ehemals Forscher an der Akademie der Wissenschaften, wiederum ist einer der wenigen, dem der Firmenstart ohne Investoren gelang. Er zog früh Aufträge an Land und sicherte so die Finanzierung seines Unternehmens. Zusammen mit seinem Firmenspartner fertigte er Lasersysteme für staatliche Forschungseinrichtungen. Anfangs habe es sehr geholfen, dass er nach der Auflösung der Akademie der Wissenschaften seine alten Institutsräume weiter nutzen durfte, ohne dafür zu bezahlen, sagt Hammerschmidt. Den Schritt in die Selbstständigkeit haben Hammerschmidt, Langhoff, Hoffmüller, Hermann und Colell bis heute nicht bereut. Denn alle konnten ihren Traum vom eigenen Unternehmen verwirklichen.



Das Adlershofer Forschungsinstitut Bessy betreibt die einzige deutsche Synchrotronstrahlungsquelle der dritten Generation. Damit können unter anderem die Strukturen von Proteinen und magnetische Eigenschaften von Materialien analysiert werden. Forscher aus aller Welt nutzen die Quelle. Das Gebäude wurde 1998 fertiggestellt

VON CHRISTOPH HUS

Seit dem vergangenen Sommer hat András Gosztonyi eine neue Beschäftigung: Er beobachtet genauestens den Aktienkurs seines Unternehmens. Das Papier der Berliner Heliocentris Fuel Cells, die ihren Sitz im Berliner Wissenschaftspark Adlershof hat, ist am Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet und macht Finanzvorstand Gosztonyi sowie den Anlegern mittlerweile Freude. Nach einem anfänglichen Kursverlust stieg der Aktienkurs im Frühjahr steil an. „Kommentieren will ich den Aktienkurs aber nicht“, sagt Gosztonyi zurückhaltend. „Das ist eine der Regeln, an die man sich halten muss.“

Den Grundstein für das Börsenlisting hatte der Brennstoffzellenhersteller Heliocentris im Juni vergangenen Jahres mit einer Kapitalerhöhung und einer Privatplatzierung von Aktien gelegt. Die Berliner verkauften 400 000 Aktien zum Preis von 4,50 € an Investoren – das Angebot war zweieinhalbmal überzeichnet. Das Geschäft brachte Heliocentris insgesamt 1,8 Mio. € in die Kasse.

Die Notiz der Aktie an der Börse könnte weiteren wachstumsstarken Unternehmen aus Adlershof als Vorbild dienen, erwarten Banker. „Viele Unternehmen aus dem Wissenschaftspark verfolgen den Börsengang als Fernziel“, sagt Ralf Pape, Leiter des Firmenkunden- und Kreditgeschäfts beim Berliner Bankhaus Löffbecke. „Allerdings wird es bei den meisten Unternehmen noch mehrere Jahre dauern, bis sie dafür bereit sind.“

Der Wunsch nach dem Gang aufs Parkett kommt nicht von ungefähr: Die

Stimmung für Börsengänge ist gut. Seit Jahresbeginn ließen sich allein 13 Unternehmen im Premiumsegment Prime Standard der Deutschen Börse listen. Investmentbanker erwarten, dass dieser Trend anhält. Vor allem institutionelle Investoren zeigten großes Interesse an Aktien innovativer Jungunternehmen.

Die Gründe, warum sich Unternehmen für einen Börsengang entscheiden, sind eigentlich immer dieselben. „Sie wollen schnell viel Kapital aufnehmen, weil sie ihre Kapazitäten ausbauen oder neue Geschäftsfelder betreten wollen“, erläutert Alexander zu Eulenburg, beim Bankhaus M.M. Warburg verantwortlich für das Kapitalmarktgeschäft. Zugleich ist eine Börsennotiz für Altaktionäre wie Venture-Capital-Geber eine interessante Ausstiegsmöglichkeit. „Über die Börse können sie ihren Anteil am Unternehmen jederzeit verkaufen, ohne lange nach einem Käufer suchen zu müssen“, sagt Eulenburg.

Auch Heliocentris will mit dem frischen Kapital weiteres Wachstum finanzieren. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete das Unternehmen mit Brennstoffzellen für Schulen und Universitäten einen Umsatz von 1,7 Mio. €. Die Modellfahrzeuge von Heliocentris bewegen sich, indem sie Wasser und Licht nutzen. Ist es hell, erzeugen Solarzellen aus Licht Strom, der einen Motor antreibt. Doch auch bei Dunkelheit bewegt sich der Motor: Dann wird er von der Brennstoffzelle angetrieben, die Energie in Form von Wasserstoff gespeichert hat, den sie zuvor aus Wasser erzeugt hat. So spielt die Brennstoffzelle ihre größte Stärke aus.

Sie kann regenerativ erzeugte Energie speichern, um sie bei Bedarf wieder abzugeben. Der Vorteil dieser Zellen: Das Speichern der Energie nimmt weniger Zeit in Anspruch als bei herkömmlicher Technik.

Mit diesen Lehr-Brennstoffzellen für Schulen und Universitäten hat Heliocentris seit seiner Gründung im Jahr 1995 einen komplett neuen Markt geschaffen. Insgesamt haben die Berliner heute 50 Produkte im Angebot, darunter Experimentierkästen und größere Labore. Das Unternehmen sieht sich als einen der ersten Serienproduzenten von Brennstoffzellensystemen. Rund 35 000 davon haben sie bereits verkauft.

Jetzt will Heliocentris das Geschäft um einen weiteren Bereich erweitern: die Fertigung von Brennstoffzellensystemen für Industrieunternehmen. Ziel ist es, die Produkte an die individuellen Wünsche von Firmen anzupassen. „Wir haben die Zahl unserer Mitarbeiter auf 20 erhöht“, erzählt Gosztonyi. „So können wir uns verstärkt um den Vertrieb und die Forschung kümmern.“

Ein denkbares Einsatzgebiet für Heliocentris-Brennstoffzellen in der Industrie ist etwa die Energieversorgung von Backup-Systemen, Notstromaggregaten oder kleineren Fahrzeugen wie Gabelstaplern. Um die Entwicklung passender Produkte finanzieren zu können, entschied das Unternehmen sich im Frühjahr für eine weitere Kapitalerhöhung.

Im April dieses Jahres verkauften die Berliner 300 000 Aktien zu je 5,20 €. Damit haben sich weitere Anteilseigner zu den Altaktionären gesellt, zu denen unter anderem der Risikokapitalgeber BMP und die staatliche Investitionsbank

Großaufgabe für kleine Unternehmen

Der Gang an die Börse ist ein Weg, schnell an Geld zu kommen. Kleine Firmen verkennen aber oft, wie aufwendig die Vorbereitung ist und wie viel Arbeit allein wegen der Berichtspflicht dauerhaft dahintersteckt

Berlin (IBB) gehören. Der Verkauf von Aktien ist insbesondere für kleine Unternehmen eine Riesenaufgabe, wie Warburg-Banker zu Eulenburg erläutert. Investoren schauten heute besonders genau hin, bevor sie sich für eine Aktie entscheiden. „Finanzvorstände müssen ihr Geschäft und ihren Plan für die kommenden Jahre in 15 Minuten überzeugend erklären können“, sagt er. „Mehr Zeit haben sie nicht, um Investoren zu begeistern.“

Darüber hinaus ließen sich insbesondere institutionelle Investoren nicht mehr allein mit Visionen und Fantasien beeindrucken. „Sie wollen harte Zahlen sehen und ganz genau wissen, was die nächsten Schritte sind, mit denen ein Unternehmen sein Ziel erreichen will“, erläutert zu Eulenburg.

Diese Erfahrung hat auch Heliocentris-Finanzvorstand Gosztonyi gemacht: „Die Vorbereitung der Privatplatzierungen und des Börsenlistings waren aufwendiger, als wir ursprünglich vermutet hatten“, sagt er. Damit aber nicht genug: Die Börsennotiz macht auch dauerhaft sehr viel mehr Arbeit. „Wir veröffentlichen jetzt Halbjahresberichte und sprechen regelmäßig mit den Investoren“, sagt Gosztonyi. Dennoch würde er die Entscheidung für die Börse nicht rückgängig machen wollen – natürlich auch wegen der angenehm positiven Entwicklung des Aktienkurses von Heliocentris.



55 Firmen, die sich mit optischen Technologien beschäftigen, sitzen im Fotonikzentrum von Adlershof. Das Architekturbüro Sauerbruch Hutton entwarf und baute das natürlich klimatisierte Gebäude

Mischung aus unterschiedlichen Quellen

Die Gründer von Adlershof finanzieren sich hauptsächlich über Ersparnisse der Familie, Fördermittel und Risikokapital

VON NICOLE KOHNERT

Thomas Laurent erzählt seine Geschichte gern: „Wir waren wie eine Boygroup, die aus einem Institut kam.“ Es gab zwei Bandmitglieder, die zwar mit keinem Song, dafür aber mit einer Geschäftsidee aufwarten konnten. Sie gründeten ein Unternehmen in Berlin-Adlershof, dessen Name fast wie eine Popgruppe klingt: Eagleyard Photonics. Der Name leitet sich von dem Wort Foton ab, dem kleinsten Bestandteil des Lichts. Laurent stellt mit seinem Kollegen Jörg Muchametow Halbleiterhersteller her.

Eagleyard ist eine Ausgründung aus dem Ferdinand-Braun-Institut. „Wir waren zwar nur eine Zweimannfirma, dafür hatten wir aber die größte Forschungsabteilung“, scherzt Laurent. Denn Eagleyard greift auch heute noch auf die 145 Forscher des Instituts zurück. Für den Firmenstart vor fünf Jahren gab es einen Existenzgründungszuschuss für Startups, die sich aus Forschungseinrichtungen ausgründen. Die Hälfte der Personalkosten wurde damit gedeckt. Für den Rest mussten Freunde und Familie herhalten. Ein Jahr später halfen Fördergelder vom Bundeswirtschafts-

ministerium weiter. Rund 750 000 € bekam Laurent. Die Voraussetzung dafür: Mindestens 20 Prozent Eigenkapital und eine gute Geschäftsidee.

Darauf ruhte sich Laurent aber nicht aus. Er ging weiter auf Kapital- und Fremdkapital und schaute sich nach Investoren um, die seine Firma langfristig unterstützen. Er verhandelte unter



„Man sollte auf einen bunten Baukasten von Finanzierungsarten zurückgreifen“

Ralf Pape, Bankhaus Löffbecke

anderem über eine Mezzanine-Finanzierung – eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital –, woraus aber nichts wurde. Der Grund: „Mezzanine wird oft vergeben an Unternehmen mit viel Erfahrung, die vor allem am Wachsen sind“, sagt Christian Pech von der Investitionsbank Berlin. Eagleyard steckte aber noch in den Anfängen

und stellte damit für die Investoren ein zu hohes Risiko dar.

Stattdessen sicherte sich Laurent Venture-Capital (Risikokapital, VC). Eagleyard wird nun von dem VC Fonds Berlin und dem Münchner Investor Extorel finanziert. Und wie es bei VC üblich ist, haben beide nun ein Mitspracherecht. Laurent hat den

richtigen Weg eingeschlagen, meint Ralf Pape, Chef des Bankhauses Löffbecke. „Man sollte auf einen bunten Baukasten von Finanzierungsarten zurückgreifen und sich nicht auf eine verlassen“, sagt er.

Mit einer ausgefeilten Finanzierungsstrategie haben die meisten Gründer aber so ihre Schwierigkeiten. Sie sind zwar Spezialisten in

ihrer Branche, mit Bilanzierung und Businessplänen kennen sie sich jedoch meistens nicht aus. „Es reicht leider nicht, wenn die Firmengründer nur in ihre Geschäftsidee verliebt sind“, sagt Sebastian Louis, Experte von der Rucker, Heddergott, Louis & Kollegen Unternehmensberatung (RHL). Gründer hätten vor allem bei Mezzanine-Kapitalgebern selten eine Chance, wie Louis sagt, weil sie an einer sehr guten Rendite interessiert seien, die die jungen Firmen in der Regel so schnell nicht bieten können.

Während Risikokapitalgeber bewusst innovative Produkte und Projekte fördern, geben sich die Banken diesbezüglich eher zurückhaltend. Berater Louis hat beobachtet, dass sie den direkten Kontakt zu den Firmen vernachlässigen und nur noch die Businesspläne wälzen. „Wenn Firmengründer ein Darlehen haben möchten, wollen Banken die Zahlen der vergangenen drei Jahre sehen.“ Damit könne aber kein Gründer dienen. Eine Situation, die auch Banker Pape bemängelt: „Banken müssen Startups vertrauen, es gibt eben nichts aus der Vergangenheit, das man prüfen kann.“

VC-Messen gelten als wichtige Kontaktbörsen

Wo Investoren und Unternehmen auf Partnersuche gehen

VON DAVID SELBACH

Ende Juni holt Ulf Leonhard, Chef der Continua Unternehmensentwicklung, wieder das große Geld nach Adlershof. In der Zentrale des Technologieparks machen sich auf seine Einladung mehr als 50 Wagniskapitalgeber auf die Suche nach Firmen, denen sie Geld anvertrauen können. Der European Venture Market (EVM) läuft vom 27. bis 29. Juni. Er findet zum vierten Mal in Adlershof statt und ist eine der größten deutschen Eigenkapitalmessen.

„Es ist wichtig für Unternehmer, sich auf diesen Marktplätzen zu zeigen“, sagt Marc Kley, Chef der Spezialberatung Venture Market Forum. Denn auf einer VC-Messe treffen sich Geldgeber und Unternehmer. Solche Messen können informelle Abende sein, wie die „Venture Lounge“ der Hamburger Finanzierungsberatung Catcap. Erst im April hat Catcap eine solche VC-Messe in Berlin ausgerichtet. Themen: Life-Science, Medizintechnik und Nanotechnologie.

Andere Veranstaltungen wie das Biotech-Forum der „E-Unlimited“-

Reihe konzentrieren sich auf eine Branche. Als Messe für mehrere Branchen mit richtigen Ständen präsentiert sich das „Eigenkapitalforum“ der KfW Mittelstandsbank. Und auch Kley ist Ausrichter solcher Veranstaltungen: Er organisiert das Investorenforum für IT, Media & Entertainment in Köln und das Forum Life Sciences in Düsseldorf.

Dass die Kontaktbörsen funktionieren, davon ist Berater Leonhard überzeugt: „Wir kriegen zwar nicht alles mit“, sagt Leonhard. „Wir wissen aber von mindestens 45 Deals, die allein über den EVM zustande gekommen sind – mit einem Volumen von mehr als 100 Mio. €.“

Für Leonhard steht der Pitch, also die Präsentation vor Investoren, im Mittelpunkt: „Wir verzichten weitgehend auf allgemeine Vorträge und Kongressgeschehen, es gibt auch nicht viele Stände“, sagt er. „Kommunikation zählt.“ Am Nachmittag richten er und seine Kollegen „One-to-One-Gespräche“ aus und versuchen so, Partner zusammenzuführen. Und mit etwas Glück hat Ulf Leonhard bald einen Deal mehr zu vermelden.

Geld und Coaching aus einer Hand

VON MIRIAM SCHRÖDER

„Tut mir leid“, sagte der Sparkassendirektor, nachdem Holger Eickhoff ihm seinen Businessplan erklärt hatte. „Wir machen das nicht.“ Eickhoff konnte es dem Banker nicht verübeln. 12 Mio. DM an einen Wissenschaftler zu verleihen, der nicht viel mehr besaß als den Bauplan für einen Plastikchip, der irgendwann einmal jemandem dabei helfen würde, ein Medikament gegen irgendeine Krankheit zu entwickeln? Nein, das wäre fahrlässig gewesen.

Ganz umsonst war Eickhoffs Besuch bei der Sparkasse aber nicht. Der Direktor lobte das Vorhaben und empfahl ihm, sich um Venture-Capital (Risikokapital, VC) zu bemühen. Das war im Jahr 2000. Heute beschäftigen Eickhoff und drei Kollegen, mit denen er früher beim Max-Planck-Institut gearbeitet hat, mit ihrer Firma Scienion 38 Mitarbeiter. Vom Berliner Industriepark Adlershof verkaufen sie erfolgreich Diagnostikchips und die Produktionsmaschinen dafür.

Eickhoff und seine Partner werden aufmerksam dabei beobachtet. Denn Scienion gehört ihnen nicht allein. VC-Gesellschaften wie 3i, Peppermint oder die S-Venture Capital Dortmund sind mit mehr als 10 Mio. € beteiligt. VC ist Eigenkapital, das einem Unternehmen für begrenzte Zeit zur Verfügung gestellt wird. Investoren kaufen Firmenanteile mit dem Ziel, sie später gewinnbringend zu veräußern. Weil im Falle einer Pleite statt satter Gewinne herbe Verluste eingefahren werden, wird VC auch Risikokapital genannt.

Zu Hoch-Zeiten der New Economy wurde Risikokapital oft zur Finanzierung von Startups in jungen Technologiebranchen mit hohen Wachstumsraten und guten Renditechancen vergeben. Nach den Pleiten, die viele Kapitalgeber mit hochgejubelten Eintagsfliegen gemacht haben, ist die Bereitschaft zur Beteiligung in frühen Finanzierungsphasen deut-

lich gesunken. Gute Leute mit guten Ideen aber haben nach wie vor gute Karten bei VC-Gebern. Wenn sie die richtigen finden.

„Geld ist genügend da. Aber die meisten Unternehmer betreiben einfach nicht genügend Aufwand für die Investorensuche“, sagt Ulf Leonhard von der Continua Unternehmensentwicklung. „Das geht nicht von zu Hause, per Fax und E-Mail.“ Bei den meisten VC-Gesellschaften lägen jeden Tag so viele Businesspläne auf dem Tisch, dass auch gute übersehen würden. Den größten Erfolg versprechen nach Leonhards Auffassung persönliche Kontakte.



Wolke Management

„Der VC-Manager sollte auch beraten können“

Isabel Geigenberger, VC-Beraterin

„Die VC-Szene ist ein Netzwerk, das muss man sich erarbeiten“, erklärt der Organisator von Events für Gründer und potenzielle Investoren. Kontakte zu Kapitalgebern könnten auch Berater, Banker oder VC-erprobte Unternehmer vermitteln.

Isabel Geigenberger, Beraterin bei der Beteiligungsgesellschaft HP Ventures, rät Unternehmern, dass sie sich genau über potenzielle Investoren informieren, etwa bei den Unternehmen, die bereits finanziert werden. Denn: „Geld allein hilft nicht“, sagt Geigenberger. „Der VC-Manager sollte auch beraten können.“ Wichtig seien seine Erfahrung und die Kontakte.

Um ihre Rendite abzusichern, coachen VC-Gesellschaften gern ihre Unternehmen. Peppermint etwa, einer der Geldgeber von Scienion, schickte eine Psychologin vorbei, um die Teamfähigkeit der Gründer zu

überprüfen. Einem der damals fünf Partner riet sie, Wissenschaftler bei Max Planck zu bleiben.

Marco Köhler wiederum will nicht, dass sich andere einmischen. Seine Firma Dreifach Einfach produziert Navigationsgeräte als Stadtführer für Touristen. Köhler stellte seine erste Finanzierung mit einem Business-Angel auf die Beine. Das sind meist ältere Unternehmer, die ihr Geld in junge Firmen stecken. Ihre Investments sind langfristiger als das von VC-Gesellschaften, da sie auf eigenes Risiko arbeiten. VC-Manager hingegen sind den Renditeerwartungen ihrer Investoren verpflichtet. „Es gab auch Angebote von VC-Gesellschaften“, sagt Köhler. „Aber wofür baue ich mühevoll ein Unternehmen auf, wenn die es nach fünf Jahren ohne meine Zustimmung verkaufen können?“

Nikolaus Meyer hatte mit seinen acht VC-Gebern nie Probleme. Als er 1999, damals noch Physiker am Hahn-Meitner-

Institut, den Geschäftsplan für seine Firma Sulfurcell schrieb, veranschlagte er ein Startkapital von 16 Mio. DM. Er bekam das Geld, obwohl er nichts weiter versprach, als einen Prototyp für innovative Dünnstoff-Solarzellen zu entwickeln. „Die VC-Gesellschaften haben uns die Möglichkeit gegeben, relativ frei zu arbeiten. Das ist nicht selbstverständlich.“

Das DDR-Fernsehen nahm seinen Sendebetrieb 1956 in Adlershof auf. Die Redaktion saß im Anfang der 50er-Jahre erbauten **Ehrlich-Ensemble**. Verschiedene Medienfirmen nutzen heute das Gebäude

VC-Gesellschaften geben Gründern nicht nur das Startkapital. Sie unterstützen sie auch mit ihrem Managementwissen.

Dadurch wollen sie ihre Rendite absichern

Wenn Forschung konkrete Probleme löst

Institute und Firmen gründen neue Entwicklungen gern aus

VON MARTIN KALUZA

Günther Tränkle hat in letzter Zeit viele Erfahrungen mit der Gründung von Unternehmen gemacht. Er ist Professor am Ferdinand-Braun-Institut für Höchstfrequenztechnik (FBH) und kokettiert ein wenig: „Ich bin Beamter. Ich bin nicht unbedingt scharf darauf, Unternehmen auszugründen. Aber manchmal sieht man die Notwendigkeit.“ Das hat damit zu tun, dass das FBH die Art von Forschung betreibt, die konkrete Probleme löst. Am Ende steht immer eine praktische Anwendung und damit die Ausgründung.

Fünf Unternehmen hat Tränkles Institut seit 1999 hervorgebracht: Bemitec, Eagleyard, Ixys, Jenoptik Diode Lab und Tesag. Zusammen haben sie heute rund 80 Mitarbeiter. Den Start haben sie auf ganz unterschiedliche Weise finanziert. Die Gesamtinvestition von 15 Mio. € für das Halbleiterwerk für Jenoptik Diode Lab beispielsweise übernahm die Muttergesellschaft Jenoptik. „Für uns ist es immer das Einfachste, wenn wir einen solchen Industriepartner finden“, sagt Tränkle, „man darf sich als Institut nicht übernehmen.“ Eagleyard hingegen wurde zunächst mit dem privaten Geld der Mitarbeiter gegründet.

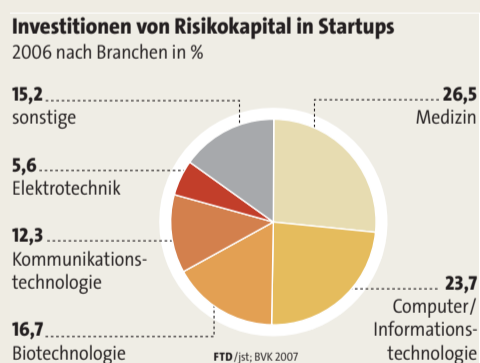
Maschinen, Reinraumumgebung und andere Infrastruktur stellte zunächst das FBH zur Verfügung. Als bereits im ersten Produktionsjahr gute Umsätze flossen, kamen private Anleger hinzu. Das FBH hat sich mittlerweile zurückgezogen und bekommt nun als Forschungspartner von Eagleyard Aufträge im Umfang von etwa 2,5 Mio. € pro Jahr.

Private Multigründer

Ausgründungen kommen in Adlershof auch bei privaten Unternehmen vor. Alexey Kalachevs Firma Plasmachem, 1993 in Mainz gegründet und 2005 nach Adlershof verlegt, entwickelt Nano- und Plasmatechnologien, die in Medizin und Technik zum Einsatz kommen. „Wenn eine neue Entwicklung ein bestimmtes Niveau erreicht hat, soll eine Ausgründung mit eigenem Management stattfinden“, sagt Kalachev. Bislang hat er das einmal erlebt. Sein neues Unternehmen heißt Lenswista und stellt Kontaktlinsen her, die ohne Unterbrechung drei Monate lang getragen werden können.

Plasmachem, die erste Firma, startete mit Kalachevs eigenem Geld und erhielt zwischenzeitlich Fördermittel von der Europäischen Union und dem Bundesforschungsministerium. Zu Lenswista, seiner zweiten Firma, steuerten Bayer und zwei weitere Gründer Kapital bei. Nach nur zwei Jahren wurde Lenswista in eine Aktiengesellschaft überführt. Auch Plasmachem möchte Kalachev zur Aktiengesellschaft umwandeln: „Das macht allerdings erst dann Sinn, wenn ein Lead-Investor gefunden ist.“

Kapitalgeber konzentrieren sich auf Hightechfirmen



Anstieg Insgesamt 79,2 Prozent des im vergangenen Jahr in Gründungen investierten Risikokapitals – sogenannte Early-Stage-Investitionen – flossen in Technologiefirmen. Im Jahr zuvor waren es nur 75 Prozent. Während Computer- und IT-Firmen Investitionsrückgänge verzeichneten, freuten sich Medizinunternehmen über Zuwächse. Der Grund: 2006 investierten Beteiligungsgesellschaften vermehrt in Pharmazie-Unternehmen.

Mit freundlicher Unterstützung von:

Berlin Adlershof

