

Start-ups

Fonds gegen den Ausverkauf von Gründungen

Drei von vier Start-ups gehen bei größeren Deals ins Ausland. Eine Gefahr für den Standort, meinen Experten.

Hans-Jürgen Jakobs Bonn

Seit 21 Jahren ist Alex von Frankenberg bei deutschen Start-ups aktiv, ein Veteran der Szene. Insbesondere als Geschäftsführer des halbstaatlichen High-Tech Gründerfonds (HTGF) in Bonn hat er seit 2005 tiefe Einblicke gewonnen. Nun beklagt er im Gespräch mit dem Handelsblatt ein „klares Missverhältnis“, wenn es um Verkäufe der von ihm geförderten deutschen Jungunternehmen geht: Zwar blieben bei kleineren Deals unter 20 Millionen Euro zwei Drittel in Deutschland, das sei löblich. Bei größeren Transaktionen hingegen gingen 75 Prozent ins Ausland, oft in die USA. Innovation, Know-how und Talent drohten so abzuwandern, eine Gefahr für den Standort Deutschland.

„Die deutsche Industrie sollte auch in solchen Fällen die Chancen sehen, die damit verbunden sind – und den Mut haben zuzugreifen“, regt Frankenberg an. Der Appell gegen den Ausverkauf der eigenen Gründerwirtschaft richtet sich mittelbar auch an jene 28 privaten Unternehmen, die bei seinem Beteiligungsfonds mitmachen, von A wie Altana bis W wie Werhahn.

Haupttreiber sind dort das Bundeswirtschaftsministerium und die öffentliche KfW-Bankengruppe. Wurden bisher in drei Fonds mehr als 890 Millionen Euro gesammelt, so soll der derzeit bis Juni 2022 offerierte vierte Fonds die Rekordsumme von 400 Millionen einbringen.

Der Beraterprofi Hermann Simon, der das Phänomen der „Hidden Champions“ entdeckt hat, bedauert im Handelsblatt-Doppelinterview, dass viele der erfolgreichen Start-ups ins Ausland verkauft werden: „Für mich ist unverständlich, dass die großen strategischen Investoren aus Deutschland nicht noch

”

Wir brauchen Unternehmertypen, die nicht das schnelle Geld machen wollen, sondern die Unternehmen aufbauen.

Hermann Simon
Simon-Kucher & Partners

stärker ins Start-up-Geschäft gehen. Firmen wie Siemens oder Linde haben doch genügend liquide Mittel. Am Geld kann es nicht liegen.“ Der Mitgründer der Bonner Beratungsfirma Simon-Kucher kritisiert, dass „wir die Grundlagenforschung machen und dann die PS nicht auf die Straße bringen“. Das läge auch am fehlenden unternehmerischen Geschick einzelner Professoren, die zwar geniale Ideen hätten, aber die Vermarktung dann anderen überließen, oft US-Konzernen. Er nennt die Entwicklung von Chips am Bonner Forschungsinstitut für Diskrete Mathematik sowie die neuronalen Netze des einst in München lehrenden Professors Jürgen Schmidhuber.

Professor Simon weiter: „Wir brauchen Unternehmertypen, die nicht das



Emma Matratzen GmbH

schnelle Geld machen wollen, sondern die Unternehmen aufbauen. Warum verkaufen die eigentlich mit 35?“

Talentierte Gründer bekämen oft gute Angebote für ihre Firmen, erklärt Gründerfonds-Chef Frankenberg: „Dann ist die Versuchung groß und das Sicherheitsbedürfnis hoch. Wenn die Zahl über fünf Millionen Euro liegt, wackelt es. Der Gründer geht dann nach Hause, zur Frau oder zu den Eltern, und die sagen: Verkaufen!“

Es gehe auch um „falsche Bescheidenheit“, hat er beobachtet: „Man will nicht der gierige Kapitalist sein, der 100 Millionen auf dem Konto hat. Anders als Amerikaner wollen wir nicht die Welt erobern und allen sagen, dass wir die Größten sind.“

Elementar wichtig sei es, wie Facebook, Google, Apple, Amazon und Microsoft ein eigenes Ökosystem zu schaffen, fährt Frankenberg fort. Solche Firmen könnten bei Übernahmen „spielend leicht ganz andere Beträge einsetzen“. In Deutschland sei es bisher nur SAP und vielleicht noch Zalando und Celonis gelungen, ein eigenes Ökosystem zu schaffen. Alle Hoffnung ruht nun auf dem Impfstoffhersteller Biontech, der „einen Nukleus für eine ganze Industrie konstruieren“ könne.

Frankenberg legt die Latte hoch: „Uns muss es gelingen, aus unseren innovativen Start-ups große, führende Unternehmen zu entwickeln – um damit Multiplikatoreffekte zu erzielen. Am Ende kommt es auf die lokale Wertschöpfung und die lokalen Arbeitsplätze an.“ Er merkt zudem an, dass strategische sowie Private-Equity-Investoren in Start-ups investieren: „Das ist vor allem ein amerikanisches, weniger ein europäisches oder deutsches Geschäft.“

Mit ihrer hohen Börsenbewertung und ihrer technologischen Kompetenz hätten US-Unternehmen nun mal ganz andere Hebel und könnten bei Übernahmen viel mehr zahlen, analysiert Simon: „Die akquirierten deutschen Firmen wandern anschließend vielleicht nicht ab, aber der Herr sitzt anderswo.“ Der Berater weiter: „In der digitalen Welt mit ihren Skalen- und Netzwerkeffekten gibt es nur noch ganz wenige Gewinner. Die sind dann aber so profitabel, dass sie alles machen können.

Die Top Five der USA geben mehr Geld für Forschung und Entwicklung aus als alle deutschen Unternehmen zusammen.“ Ein großes Minusthema sei der im Vergleich zu den USA unterentwickelte deutsche und europäische Kapitalmarkt: Unternehmen wie Biontech oder Curevac

Manuel Müller und Dennis Schmolz: Die Gründer von Emma Matratzen bringen Start-up-Kultur in das Familienunternehmen Haniel.

mussten an die Nasdaq in New York gehen, weil sie dort dreimal so viel Geld erhalten.

Der Staat habe das Problem erkannt, dass Deutschland keine funktionierende Börse habe, kommentiert Frankenberg. Das Idealbild des HTGF-Chefs ist, dass ein Gründer und CEO mit dem „geduldigen“ Geld deutscher Family-Offices an die deutsche Börse geht und danach noch 20 Jahre mit „Power“ an der Spitze bleibt.

Als Positivbeispiel nennt Frankenberg das Frankfurter Start-up Emma, das weltweit sehr erfolgreich online Matratzen verkauft. Inzwischen bringen die beiden Gründer Start-up-Kultur ins Familienunternehmen Haniel, das die Mehrheit der Anteile erworben hat. Die Haniels zählen auch zu den Financiers des HTGF. Insgesamt seien bisher elf Jungfirmen an solche „Freunde“ des Netzwerks verkauft worden, in zwei Fällen an Bosch.

Unter dem Strich schaut Gründerfonds-Chef Frankenberg auf „16 Jahre positiven Aufschwung der Gründerzene“ zurück, getrieben durch Fördergelder, Industrie, Fonds und Pioniere: „Dieser Aufschwung wird sich fortsetzen.“ Sein Fonds beteiligt sich anfangs mit jeweils einer Million Euro, in weiteren Runden kann diese Seed-Finanzierung um je zwei Millionen Euro aufgestockt werden.

ANZEIGE

JAGUAR I-PACE

EINE LADUNG FAHRSPASS, BITTE!

Der Jaguar I-PACE vereint Sportwagen-Performance mit Luxus und SUV-Praktikabilität. Bündelt besonderes Design mit agilem Handling, hoher Reichweite und kurzen Ladezeiten. Und hat noch viel Platz für vollelektrisches Reisen



Stromverbrauch (kombiniert): 23,0 kWh/100 km (NEFZ); 25,2–22,0 kWh/100 km (WLTP). CO₂-Emission im Fahrbetrieb (g/km): 0 g/km, elektrische Reichweite (WLTP): 470 km. Die Reichweitenangabe von Elektrofahrzeugen wird auf Grundlage des WLTP-Fahrzyklustests anhand eines Serienfahrzeugs auf einer standardisierten Strecke ermittelt. Die tatsächliche Reichweite hängt vom Zustand des Fahrzeugs und der Batterie sowie von der konkreten Strecke, äußeren Einflüssen und dem Fahrstil ab.