

Ein fast perfektes Ökosystem für Gründungen

WZ-Gespräch mit Roman Huber, Geschäftsführer der Bayern Kapital, über die Anforderungen an ein optimales Gründerumfeld

LANDSHUT. Bayern Kapital mit Sitz in Landshut wurde auf Initiative der Bayerischen Staatsregierung 1995 als 100-prozentige Tochtergesellschaft der LFA Förderbank Bayern gegründet. Es stellt als Venture-Capital-Gesellschaft des Freistaats Bayern den Gründern innovativer Hightech-Unternehmen und jungen, innovativen Technologieunternehmen in Bayern Beteiligungskapital zur Verfügung. Derzeit werden zehn Beteiligungsfonds mit einem Beteiligungsvolumen von rund 340 Millionen Euro verwaltet. Bislang hat Bayern Kapital über 200 Millionen Euro Beteiligungskapital in rund 230 innovative technologieorientierte Unternehmen aus verschiedensten Branchen investiert. Die Wirtschaftszeitung hat mit Geschäftsführer Roman Huber darüber gesprochen, was ein optimales Gründerumfeld ausmacht.

Herr Huber, was zeichnet einen idealen Gründerstandort aus?

Roman Huber: Er kommt dem Ideal sehr nahe, wenn er in Bayern liegt. Wir haben hier ein Ökosystem aus DAX-Konzernen, Weltmarktführern aller Größen, einem leistungsfähigen Mittelstand und aus einer exzellenten Forschungslandschaft. Es existieren leistungsfähige Netzwerke und Cluster, die es erleichtern, neue Geschäftsbeziehungen zu knüpfen und innovative Ideen umzusetzen. Für technologieorientierte Gründer bietet etwa Ostbayern interessante universitäre und außeruniversitäre Kristallisationspunkte, zum Beispiel den Biopark in Regensburg und Innorivers in Passau. Die fortschreitende Digitalisierung führt außerdem dazu, dass Stadt und Land zusammenrücken und damit für weiteren Ausgleich sorgen.

Aber auch im von Ihnen beschriebenen Gründer-Eldorado Bayern gibt es doch Probleme?

Ja, die gibt es natürlich. Dabei geht es meist darum, ausreichende Finanzmittel zu generieren und geeignete



Roman Huber

Mitarbeiter zu finden. Dies fällt in Ballungsgebieten häufig leichter als im ländlichen Raum. Dafür sind jenseits der großen Städte die Grundstücks- und Lohnkosten attraktiver.

„Wir benötigen mehr Venture Capital von außen.“

Lösen sich die Probleme also von selbst?

Nein, aber es hilft, sich vor der Gründung mit den Standortbedingungen auseinanderzusetzen. Welche Standorte passen zu meiner Geschäftsidee, welche nicht? So etwas eignet sich schnell an, wer sich mit anderen Gründern austauscht.

Was lässt sich aus Venture Communities in Europa und den USA lernen?

Zum Beispiel das Netzwerken. Wir arbeiten in Bayern daran, unser Netzwerk aus erfahrenen Unternehmen stetig weiter auszubauen und es für Gründer zu öffnen. Dazu gehört auch, eine Empfehlungskultur zu etablieren: Wer bereits fest auf dem Markt verankert ist, greift demjenigen unter die Arme, der noch in den Startlöchern steht, und erleichtert ihm zum Beispiel den Zugang zu wichtigen Kunden und Finanzpartnern. Das Netzwerk hilft dabei, dass sich alte Hasen zuvor vom Konzept des jungen Gründers überzeugen können.

Venture-Capital-Fonds sind in den USA wesentlich verbreiteter und viel größer als in Deutschland und Europa. Was ist nötig, damit mehr Venture Capital, also Risikokapital, nach Deutschland fließt?

Attraktive Rahmenbedingungen! Dazu gehören steuerliche Fragen und der Abbau von Markteintrittshürden. Und wir benötigen mehr Venture Capital von außen. Denn wenn das Geld

fehlt, hemmt das nicht nur die Expansion, sondern im Fall eines hohen Kapitalbedarfs oft auch schon die Entstehung von Start-ups.

Welche Rolle spielt die mediale Berichterstattung?

Eine große! Es hilft sehr, wenn erfolgreiche Start-ups positiv wahrgenommen werden. Denn das führt dazu, dass sich mehr etablierte Unternehmer für Kooperationen oder Beteiligungen interessieren. Wir raten allen unseren Beteiligungen zu einer möglichst professionellen Pressearbeit von Beginn an.

Was sollten Gründer beachten, um Investoren zu überzeugen?

Investoren schauen zum Beispiel sofort darauf, ob das Team durchgängig hoch motiviert ist und ob es sich nach Kräften auch bei der Finanzierung engagiert. Gut kommt auch, wenn die Aufgabenverteilung klar und plausibel ist. Ich finde auch immer wichtig, dass ein junges Unternehmen seine immer irgendwo noch vorhandenen Kompetenzlücken erkennt, benennt und Wege sucht, sie gemeinsam zu schließen.

Welche Rolle spielt der Businessplan?

Der Businessplan zeigt die Geschäftsidee, die Strategien und Ziele und die Umsetzungsmaßnahmen, damit ein prosperierendes Unternehmen entstehen kann. Bei Bayern Kapital schauen wir stets hierauf: Sind die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten plausibel ausgearbeitet? Ist der Gründer in der Lage, in einer Kurzpräsentation auch Nichttechnikern verständlich zu machen, warum sein Geschäftsmodell attraktiv ist? Hat sich das Team ausreichend mit Marktverhältnissen und Kundenbedürfnissen auseinandergesetzt und kann es dies durch Beschreibung des Produktnutzens belegen? Unerlässlich ist auch, dass das Team über alle wesentlichen Unternehmensbereiche hinweg eine

solide Chancen- und Risikoanalyse vorgenommen hat und geeignete Maßnahmen skizziert.

„Im Mittelpunkt eines nachhaltig erfolgreichen Unternehmens steht immer der Kunde.“

Was zeichnet Unternehmer aus, die langfristig Erfolg haben?

Wer von Anfang an auf eine stabile Firmenfinanzierung mit ausreichend Eigenkapital setzt, schafft sich ein solides Fundament. Das bei Investoren und Kunden gewonnene Vertrauen ist stets zu pflegen und auszubauen. Im Mittelpunkt eines nachhaltig erfolgreichen Unternehmens steht immer der Kunde. Was wünscht er sich, was nützt ihm? Wer sich regelmäßig diese Fragen stellt, das technische Marktfeld laufend beobachtet und die Wettbewerber im Auge behält, vermeidet leichtfertige Fehler. Darüber hinaus sollte man seinen Entwicklungsvorsprung stets verteidigen. Dabei hilft eine ausgefeilte Forschungs- und Entwicklungsstrategie sowie eine umfassende Patentstrategie – und zwar kurz-, mittel- und langfristig.

Fördert Bayern Kapital nur frisch gegründete Unternehmen?

Nein, nicht nur. Wer als Start-up über ein erfolgreiches Geschäftsmodell verfügt und in einer späteren Phase expandieren will, dem steht jetzt der Wachstumsfonds Bayern zur Verfügung – mit einem Volumen von 100 Millionen Euro. Der Finanzierungsbeitrag je Start-up beträgt zwischen zwei und acht Millionen Euro, auch in mehreren Finanzierungsrounds.

Das Interview führte Thorsten Retta



Ilse Aigner sieht großes Potenzial in Niederbayern.

Foto: Rothhammer

Ilse Aigner stellte sich den Fragen

100 Firmenchefs und Verbandsvertreter beim Wirtschaftsgespräch Niederbayern

NEUBURG AM INN. Was bereitet Unternehmen Kopferbrechen? Was könnte besser laufen in Niederbayern? Gut 100 Firmenchefs, Vertreter von Wirtschaftsverbänden und Politiker waren der Einladung von Bayerns Wirtschaftsministerin Ilse Aigner gefolgt und zum Wirtschaftsgespräch nach Neuburg am Inn gekommen, um diese Fragen zu beantworten. Deutlich wurde: Damit der Regierungsbereich in den nächsten Jahren nicht abgehängt wird, braucht es eine funktionierende Infrastruktur, angefangen von optimalen Verkehrsverbindungen hin zu Breitbandausbau und ausgebautem Mobilfunknetz.

„Lassen Sie uns das Wirtschaftspotenzial Ihrer Region optimal nutzen.“ Mit diesen Worten eröffnete Wirtschaftsministerin Ilse Aigner die Gesprächsrunde. Schnell wurde deutlich: Niederbayern hat viel zu bieten, aber auch Angst, ins Hintertreffen zu geraten. Der Vorsitzende einer Passauer Software-Firma brachte es auf den Punkt: „Der Bayerische Wald hat noch viel Potenzial und hätte noch viele Highlights verdient“, aber ohne gezielte Förderung sei der Standort für viele Unternehmen unattraktiv. Aigner versicherte, für Niederbayern als Standort zu werben. „Aber die Entscheidung, wo sich eine Firma ansiedelt, kann man ihr nicht vorschreiben.“

Ein großes Manko: Während sich in Ballungsgebieten niemand mehr wegen Funklöchern Gedanken machen müsste, sei das in Niederbayern nach wie vor ein Thema. „Das ist ein

großes Defizit“, beklagte auch ein Handwerksmeister. Für ihn sei Mobilfunkempfang wichtig für die tägliche Arbeit. „Auf Baustellen ist das meine einzige Verbindung zu den Mitarbeitern.“ Ärgerlich, wenn dann die Baustelle im Funkloch liegt.

Auch über den Breitbandausbau ärgern sich niederbayerische Firmenchefs. Den einen geht es zu langsam beziehungsweise sie haben das Gefühl, es tue sich lange nichts, die anderen ärgern sich über Telekommunikationsunternehmen und deren Einstellung zu kleinen oder abgelegenen Orten. „Die lassen uns hängen“, machte ein Lokalpolitiker seinem Unmut Luft. Gudrun Donaubaier, Bürgermeisterin von Hauzenberg, kritisierte, dass Breitbandausbau überhaupt Aufgabe der kleinen Kommunen sei. Für sie sei das definitiv eine Staatsaufgabe, die „von oben organisiert und bezahlt“ werden müsste. Aigner hörte genau zu, gab aber zu bedenken: Mobilfunkmasten zu errichten sei schwierig, weil niemand ihn vor der eigenen Tür haben möchte. Zudem verwies sie auf die Liberalisierung des Telekommunikationsmarkts. Der Passauer Landrat Franz Meyer wiederum sprang der Ministerin zur Seite und wies den Vorwurf, der Breitbandausbau ginge zu langsam vorwärts, zurück. Nicht alle Firmenchefs konnte er beruhigen, wie die Wortmeldung eines Unternehmers zeigte: Mit dem Ausbau alleine sei es ja noch nicht erledigt. Es gehe ja auch um die Leistung des Breitbands und hier werde man immer anderen

Regionen hinterherhinken. Doch auch wenn Internet und Leistungsfähigkeit optimal ausgebaut wären, bleibt immer noch die Frage: Wie gehen niederbayerische Unternehmen mit den Herausforderungen im digitalen Zeitalter um? Die vielen Wortmeldungen dazu zeigten, dass sich viele Chefs um IT-Sicherheit und die Nutzung von Kundendaten Gedanken machen. Die Gründung des Netzwerkes Indigo (Internet und Digitalisierung Ostbayern, siehe dazu auch Seite 21), die Passauer Uni-Präsident Prof. Burkhard Freitag vorstellte und initiiert hatte, kam bei den Zuhörern gut an.

Aber auch in Sachen Verkehrsinfrastruktur gibt es noch viel zu tun, um Niederbayerns Wirtschaft nicht abzuhängen. Auch hier drehten sich viele Wortmeldungen um desolate Straßenverkehrsabschnitte und mangelhafte oder fehlende Schienenanbindungen, obwohl diese Fragen nicht in Aigners Ressort fallen. Die IHK Niederbayern, vertreten durch Hauptgeschäftsführer Walter Keilbart, hatte vor wenigen Wochen erst Verkehrsminister Joachim Herrmann einen entsprechenden Verkehrsverbesserungskatalog überreicht. Er nutzte aber die Gelegenheit, Aigner um Hilfe zu bitten: „Wir als Grenzregion haben gute Kontakte zu Österreich und Tschechien. Aber wenn es ums praktische Geschäft geht, merkt man gar nicht, dass wir in der EU sind.“ Er bat darum, die Behördenvorschriften im Wirtschafts- und Dienstleistungsverkehr über Staatsgrenzen hinweg zu verringern. (xrc)