

## GRÜNDERSZENE

## Start-ups mangelt es an Wachstumskapital

Finden sich keine Geldgeber im Inland, kommen ausländische Investoren ins Spiel. Für regionale Start-ups ist das Chance und Risiko.

Von Julia Kellner

**REGENSBURG.** Erfolg für Start-ups: Die Gründung ist geschafft, die Frühphase vielversprechend, weiteres Wachstum geplant. Dafür braucht es Venturecapital, also Wagniskapital. Genau dafür fehlen in Deutschland oft Geldgeber – das Kapital kommt aus dem Ausland. Manchmal binden Start-ups auch ganz bewusst ausländische Investoren ein.

### Ostbayerns Start-ups in die Champions League

„Die Start-up-Szene in Deutschland professionalisiert sich weiter. Das Thema Finanzierung läuft immer besser, vor allem in der frühen Phase. Problematisch sind eher die späteren Phasen bei der Finanzierung von größeren Runden in der Wachstumsphase“, sagt Barbara Dombay. Sie leitet das Investorennetzwerk von BayStartUp, das finanzierungsreife Start-ups an Kapitalgeber vermittelt. Laut Prof. Dr. Sean



Um an Wachstumskapital zu kommen, müssen Start-ups Investoren von ihren Ideen und Strategien überzeugen. Foto: sabelskaya - adobe.stock.com

Patrick Saßmannshausen, Professor für Betriebswirtschaftslehre und Entrepreneurship an der Ostbayerischen Technischen Hochschule (OTH) Regensburg und Leiter des Start-up Centers der OTH, ist die Kapitalbeschaffung vor allem ab etwa zehn Millionen Euro schwierig. Bei Venturecapital geht es um Investoren auf Weltniveau – bei deutschen ebenso wie bei ausländischen Geldgebern. Barbara Dombay ergänzt: „Ein Start-up aus dem ostbayerischen Raum muss sich mit einem Start-up aus China verglei-

chen lassen und deshalb in der Champions League mitspielen.“

Für Dr. Thomas Diefenthal, Geschäftsführer des Bioparks Regensburg GmbH, ergibt sich ein zweigeteiltes Bild: „Für Start-ups mit hoher Marktnähe, also Prototypen oder Technologieplattformen mit kurzen Entwicklungszeiten, gibt es ausreichende Möglichkeiten, Kapital aus Deutschland zu bekommen. Sie können zum Beispiel den ‚Wachstumsfond Bayern‘ von Bayern Kapital oder, auf Bundesebene, das Programm ‚Invest – Zuschuss für Wag-

niskapital‘ nutzen.“ Bei Start-ups mit langen Entwicklungszeiten, etwa bei der Medikamentenentwicklung mit bis zu 15 Jahren, fehle es aber definitiv an Risikokapital aus dem Inland.

### Gründen in Deutschland, wachsen im Ausland

So geraten Erfolg versprechende deutsche Start-ups oft in Abhängigkeit von ausländischen Investoren. Das birgt Gefahren. Akquiriert ein Start-up Venturecapital, hat das laut Diefenthal auch stets mit einem „Exit“, dem „Auskauf“ des Start-ups, zu tun. „Die Gründer geben das Unternehmen in die Hand der Investoren, die über die weitere Strategie entscheiden.“ Besonders bei Investoren aus Nordamerika und Asien gehe das mit Standortschließungen in Deutschland und einem Know-how-Transfer ins Ausland einher. „Ein erfolgreiches Start-up wurde dann zwar in Deutschland mit Investitionen aus dem Inland gegründet, doch das Wachstum findet im Ausland statt“, ergänzt Dombay. „Das ist volkswirtschaftlich nicht sinnvoll.“ Unabhängig davon sei es grundsätzlich positiv, wenn es einem deutschen Start-up gelingt, das Interesse ausländischer Investoren zu wecken. Das zeige, welche Innovations- und Durchsetzungskraft in einem Unternehmen steckt, so Saßmannshausen. Mit Blick auf die Politik fügt er an: „Das komplexe deut-

sche Steuerrecht und die ständigen Diskussionen um weitere und höhere Steuern schaffen Unsicherheit und verschrecken Geldgeber. Schließlich geht es bei Start-ups um langfristige Investitionen. Das erfordert eine ruhige Hand in der Steuerpolitik statt ständiger Ideen für Mehrbelastungen.“

Hinzu komme, dass es hierzulande zu wenig und zu kleine Risikokapitalfonds gibt. Deutsche Pensionsfonds legen ihr Vermögen kaum in Venturecapital an – obwohl die Gesamtpromerance von Risikokapital gut sei. Im Vergleich zu anderen Ländern gebe es in Deutschland restriktivere Bedingungen. „Für Rentenfonds, Pensionskassen und Lebensversicherer muss man anteilig höhere Anlagen in Risikokapital zulassen, zumal die gründerstypischen Risiken in den letzten Jahren eher gesunken sind“, sagt Saßmannshausen.

Welcher Strategie sollte man also folgen, um im Wachstum an Kapital zu gelangen? Dombay fordert von Start-ups, weniger „hip“ zu sein – und mehr Professionalität auf allen Ebenen: umfassende Marktanalysen, klare Alleinstellungsmerkmale, eine durchdachte Markteintritts- und Wachstumsstrategie. Manchmal sei es auch eine bewusste Entscheidung der Gründer: „Sie wollen mit ausländischen Investoren kooperieren, um sich einen Marktzugang zu verschaffen.“

## INTERVIEW

Gespräch mit Dr. Thomas Diefenthal, Geschäftsführer Biopark Regensburg GmbH und Vizepräsident Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren, Berlin

# Sehr guter Technologiestandort

Herr Doktor Diefenthal, warum fehlen Start-ups in der Wachstumsphase häufig Geldgeber aus dem Inland?

Thomas Diefenthal: Vergleicht man die Hightechländer USA und Europa, fallen sofort unterschiedliche Anlagemöglichkeiten und -mentalitäten auf. So können sich beispielsweise Pensionsfonds in den USA an Risikounternehmen beteiligen, während vergleichbare Fonds in Deutschland einem Spekulationsverbot unterliegen und nur sichere Anlagen und keine Risikobeteiligungen wählen dürfen. So ist es in den USA deutlich einfacher, an Venturecapital und Börsen zu gelangen, als in Europa.

Wie sieht es hier in Deutschland aus?

In Deutschland setzt man derzeit auf sichere Investments wie Immobilien. Hierzu zählen aber nur Büro- und Gewerbeimmobilien sowie Einkaufszentren und Outlets. Sie werden länger nach einem solchen Fond suchen müssen, der etwa in ein Technologiezentrum mit Laboren investiert – das ist zu viel Risiko für die sichere Anlage. Es ist die deutsche Anlagementalität, kein Verlustrisiko einzugehen. In den USA sieht man den möglichen hohen Gewinn von Risikokapital, der dort aber meistens mit Verlusten von Teilen des Investments verbunden ist. Die Nutzung von Venturecapital kann auch nachteilige Folgen für den Standort haben. Im Biotechbereich haben wir das schon öfter erlebt: Das Unternehmen findet hierzulande keine weitere Finanzierung und wird bei einem Investor aus den USA fündig. Dieser verlangt in der Regel, dass der Firmensitz auch dorthin verlegt wird. Der Biopark ist ein



Dr. Thomas Diefenthal

hat die Bundesregierung einen weiteren Impuls in die richtige Richtung gegeben. Mit einer maximalen Förderhöhe von 500000 Euro pro Jahr ist das aber nur ein erster Schritt. Für das Investment in Hochrisikofirmen, die – wie am Beispiel der Medikamentenentwicklung gezeigt – noch kein Produkt fertig am Markt platzieren können, sollten wesentlich höhere Abschreibungsmöglichkeiten gegeben sein. Sonst investieren die deutschen Investoren ihr Geld nach wie vor in sichere Anlagen wie Immobilien.

Gemessen an Mitbewerbern im Ausland: Ist die regionale Start-up-Szene konkurrenzfähig?

Der Standort Regensburg/Ostbayern ist längst international bekannt als sehr guter Technologiestandort. Die Unternehmen, Universitäten, kleinen und mittleren Unternehmen und auch das Handwerk sind bestens ausgelastet, international vernetzt und sehr erfolgreich. Die Stadt Regensburg hat mit dem Biopark und der Techbase nicht nur zwei Technologie- und Gründerzentren aufgebaut, sondern auch auf europäischer Ebene fünf mit dem Silberstatus ausgezeichnete Clusterinitiativen gegründet: LifeSciences & Healthcare, Sensorik, IT-Security, IT-Logistik und Mechatronik. In diesem Umfeld entwickeln sich Gründungen und hieraus erfolgreiche international tätige Firmen wie zum Beispiel Geneart, das nach dem Börsengang heute mit 265 Arbeitsplätzen am Standort Regensburg Teil des Weltkonzerns Thermo Fisher Scientific ist.

Interview: Julia Kellner  
Foto: Biopark Regensburg GmbH

29

# PRIVACY BY DEFAULT

Als externe Datenschutzbeauftragte beraten wir auch Ihr Start-up, damit Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen fokussieren können. Überlassen Sie den Experten von Projekt 29 schon von Beginn an die Umsetzung der komplexen Anforderungen nach EU-DSGVO.

**Einfach, sicher und auf Ihr zukünftiges Unternehmen zugeschnitten.**

Projekt 29

Datenschutz  
Informationssicherheit

Projekt 29 GmbH & Co. KG | Ostengasse 14 | 93047 Regensburg  
Tel.: 0941-29 86 93 0 | E-Mail: [info@projekt29.de](mailto:info@projekt29.de) | [www.projekt29.de](http://www.projekt29.de)