



Venture Capital

Wagnis für Industrieunternehmen

von Dr. Perry Reisewitz
Produktion Nr. 44, 2004

LANDSBERG (ks). Für IT- und Biotech-Unternehmen interessieren sich Venture-Capital-Geber immer wieder. Der Einstieg in Industrieunternehmen kommt zwar bislang seltener vor, ist aber schon lange nicht mehr ungewöhnlich.

Die P 21 GmbH aus Brunnthäl bei München hat gleich drei Venture-Capital-Geber (VC) mit ins Boot genommen. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt Brennstoffzellensysteme, die zum Beispiel als Notstromaggregate für die Sicherheit von Mobilfunk-Basis-Stationen, von Festnetz-Anlagen in Unternehmen,

100 Venture-Kapital-Geber kontaktiert, drei ausgewählt

aber auch von IT-Landschaften sorgen. Neben einer französischen und einer englischen VC-Gesellschaft hat sich auch die Münchener Target Partners GmbH im März 2004 an P 21 beteiligt. Insgesamt 6 Mio Euro Eigenkapital flossen dem Unternehmen dadurch zu. Das Kapital soll vor allem für die weitere Produktentwick-

lung und für die Markterschließung verwendet werden.

„Wir haben uns europaweit über 250 VC-Gesellschaften angesehen und fast 100 angesprochen“, erklärt Günther Dietrich, Geschäftsführer und Mitgründer der P 21 GmbH. „Für uns war wichtig, dass die VCs unser Thema verstehen, damit sie als Gesellschafter auch inhaltlich kompetent mitentscheiden können.“ Zudem seien vor allem die Netzwerkkontakte, die die neuen Partner mitbringen, für das Unternehmen von Bedeutung.

Für Venture-Capital-Unternehmen zählt in erster Linie die Einschätzung des Marktpotenzials. „Und dann sehen wir uns natürlich das Team an“, erläutert Waldemar Jantz, Partner der Münchener Target Partners GmbH. Bei P 21 kein Problem: Als Management-Buy-Out aus dem Mannesmann/Vodafone-Konzern hat man bei P 21 das Know-how und die zehnjährige Erfahrung aus dem Mannes-

„Das Team muss den Erfolg wollen“

Waldemar Jantz,
Partner Target
Partners GmbH



Bild: Target Partners

mann-Konzern rund um die Brennstoffzelle gebündelt. Jantz: „Erfahrung spielt eine wesentliche Rolle. Aber das Team muss auch den Erfolg wollen. Das bedeutet den Willen zu Qualität und zur Durchsetzung am Markt.“

Um das abschätzen zu können, beschäftigen sich VC-Unternehmen, einmal interessiert, sehr intensiv mit dem Unternehmen, in das sie investieren wollen. Bei P 21 hat der Prozess 13 Monate gedauert. „Man lernt sich dabei sehr gut kennen und weiß, ob man eben nicht nur fachlich, son-

Tipps: Den richtigen Kapitalgeber finden

- Wollen Sie Anderen tatsächlich ein Mitspracherecht an Ihrem Unternehmen einräumen? Nur dann ist ein Venture-Capital-Unternehmen (VC) der richtige Partner.
- Achten Sie darauf, wie der VC ausgerichtet ist. Passen Sie in seine „Schublade“? Hat er die für Sie wichtigen Kontakte? Oft ergänzen sich auch zwei VCs gut durch ihre Ausrichtung.
- Bringt Ihr VC Kenntnisse aus Ihrem Bereich mit? Oder entscheidet er allein auf Basis von Zahlen?
- Venture-Capital-Unternehmen achten auch auf kurze und prägnante Business-Pläne. Klare und präzise Aussagen helfen bei der ersten Einschätzung. Die erste Präsentation beim VC ist entscheidend.
- Das Team ist der wichtigste Faktor. Nicht für alle relevanten Positionen müssen Sie bereits die Profis an Bord haben. Das notwendige Know-how und der Wille zum Erfolg müssen deutlich erkennbar sein.

dern auch menschlich zueinander passt“, sagt Dietrich. Auch Jantz betont die menschliche Komponente: „Wir investieren über einen Horizont von fünf bis sieben Jahren in Unter-

Netzwerke aus mehreren VCs erhöhen die Erfolgsrate

nehmen. Das ist eine lange gemeinsame Zeit. Ein gutes persönliches Verhältnis ist mitbestimmend für den gemeinsamen Erfolg.“

Für Target Partners hat sich P 21 vor allem wegen des finanziellen

Know-hows und der guten Kontakte in die USA und in die IT-Industrie entschieden. Der französische VC-Geber soll beim Markteintritt in Frankreich helfen, und der englische ist ein Spezialist für Brennstoffzellen. Jantz: „Wenn sich die Netzwerke so ergänzen, erhöht das die Erfolgswahrscheinlichkeit. Und wenn drei VCs mit unterschiedlicher Ausrichtung unabhängig voneinander die Technologie und das Team für zukunftsfähig halten, spricht das für die Qualität von Unternehmen und Produkt.“