

# Coach & Kapital Forum 2010



Die Hochschule München wurde am 23. März zum Mittelpunkt der Coach & Kapital-Szene.

Der Titel versprach nicht zu viel: das Coach & Kapital Forum 2010 bot Finanzierungs-Informationen und eine Messe mit Ausstellern, die Kapital und Dienstleistungen für Gründer anbieten. Rund 160 Teilnehmer kamen am 23. März in die Hochschule München. Gründer und Unternehmer hörten, wie die Chancen auf eine Finanzierung aktuell stehen – und was sie tun können, um sie zu verbessern.

Das Team Limata aus der Hochschule München wurde im MBPW 2009 prämiert, mit einem Produkt zur Herstellung von Leiterplatten mit Hilfe von UV-LEDs. Vor kurzem konnte die **Limata GmbH** für ihre Gründungsfinanzierung private und öffentliche Venture Capital-Geber für sich gewinnen. „Das ist eine Konstellation, die ich mir sehr gewünscht habe, denn wir haben Investoren, die wir auch bei einer weiteren Finanzierungsrunde nochmal ansprechen können.“ erklärte Mitgründer und –geschäftsführer Matthias Nagel: „Ich denke, wir haben die Kapitalgeber überzeugt, indem wir gezeigt haben, dass der Markt für unser Produkt da ist und das Gerät gekauft wird.“

Waldemar Jantz, Mitgründer und Partner der Venture Capital Gesellschaft **Target Partners**: „Die Aktivität der Venture Capital-Szene befindet sich noch nicht auf dem Tiefstand, obwohl 2009 eines der schwächsten Jahre darstellte. Allerdings werden Investoren weiterhin – auch in der Frühphase – an einem guten Unternehmen interessiert sein. Und gut heißt für uns Venture Capitalisten: es gibt ein greifbares Produkt, einen abgrenzbaren Markt und einen klar defi-

nierten Kundennutzen. Auch wer diese Kriterien nicht erfüllen kann, sollte weiter nach Kapital suchen: Krisenjahre haben den Vorteil, dass sich auch die Konkurrenz mit der Finanzierung schwer tut. Es werden beispielsweise nur wenige Internet-Portale finanziert. Überhaupt sollten Jungunternehmer hartnäckig bleiben und für Gespräche mit potenziellen Kapitalgebern viel Zeit und Aufwand einplanen. Außerdem sollten sie versuchen, ihre Start-ups so zu strukturieren, dass zwei Finanzierungsrunden reichen.“

Dr. Alexander von Frankenberg, Geschäftsführer der **High-Tech Gründerfonds Management GmbH**, ist deutlich optimistischer. Der High-Tech Gründerfonds bietet intensive Unterstützung für die finanzierten Gründerteams. Er riet: „Oft gehen Gründerteams zu viele Ziele parallel an, was viel Energie kostet. Meistens ist es besser, sich zu fokussieren, um einen Treffer zu landen und echten Erfolg am Markt zu haben. Auch die Kosten können und sollten viele Teams noch straffen. Da wir nur eine begrenzte Finanzierungsreichweite bieten können, achten wir auch darauf, dass die Teams nach der Seedfinanzierung so aufgestellt sind, dass sie für weitere Investoren attraktiv sind. Dann ist es sehr, sehr wahrscheinlich, dass mit unserer Unterstützung weitere Kapitalgeber gefunden werden. Bisher ist es uns gelungen, für unser Portfolio von 183 Unternehmen weitere 211 Mio. Euro in Form von Anschlussfinanzierungen zu akquirieren.“ Der erste High-Tech Gründerfonds läuft noch bis 2011, für den zweiten Fonds gibt es Pläne.

## MBPW Alumni SIRION BIOTECH

## Forschungskooperation mit Helmholtz Zentrum München

Das Kooperationsvorhaben dient der Entwicklung neuer therapeutischer Ansätze gegen Tumoren des Lymphgewebes. Mit Mitteln des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie wollen die Partner in den nächsten zwei Jahren lentivirale Vektorsysteme weiterentwickeln, mit deren Hilfe zukünftig die Entstehungsmechanismen dieser Krebsform besser verstanden und behandelt werden können.

Prof. Dr. Günther Wess, wissenschaftlich-technischer Geschäftsführer des Helmholtz Zentrums München: „Die Symbiose unserer wissenschaftlichen Expertise auf dem Gebiet der Lentiviren mit dem technischen Know How der Firma SIRION BIOTECH verspricht wertvolle Erkenntnisse über die molekularen Krankheitsmechanismen und die Funktion der krankheitsrelevanten Gene in Blutzellen.“

## COACHES UND JUROREN DES MBPW 2010 STELLEN SICH VOR



**Dr. Rainer Herbeck**  
Maass Consulting  
**EXPERTISE:** IP und Verträge, Patentstrategien, Kooperationsverträge, Finanzierung  
**ERFAHRUNGEN:** 9 Gründungen Life Science, Mitglied und Vorsitzender AR und Beirat, Coach



**Axel H. Mees**  
Alegna GmbH  
**EXPERTISE:** Investorensuche, Strategie, Geschäftsanbahnungen; V&M, Logistik, Technologie, Life Sciences  
**ERFAHRUNGEN:** 30 J. Führungspositionen (BMW, Audi), Geschäftsführung, Beratung, Aufbau neuer Unternehmen



**Hans-Georg Otto**  
Marketing-Vertrieb-Consulting  
**EXPERTISE:** Marketing/Vertrieb in hochkompetitiven Märkten, Portfolioanalyse, Portfolio-bewertung/-bereinigung, Marktdurchdringung, Geschäftsaufbau  
**ERFAHRUNGEN:** internat. Markenartikelkonzerne, fundierte Beratungserfahrung



**Henry Selby-Lowndes**  
Jenkins & Co  
Patent- und Rechtsanwälte  
**EXPERTISE:** National/international Patentierung von Software/IT, MedTech, GreenTech  
**ERFAHRUNGEN:** IP-Strategy & Due Diligence, Scope-of-Protection & Freedom-to-Operate Analysen

## Sponsor Microsoft

### „unternimm was.“ – Microsoft unterstützt High-Tech-Gründer

Start-ups aus der High-Tech-Branche auf ihrem Weg zu einem erfolgreichen Unternehmen begleiten – das ist das erklärte Ziel der High-Tech-Gründerinitiative „unternimm was.“ von Microsoft. Ausgewählte junge Unternehmen, die das Potenzial haben, selbst zu Vorbildern für junge Gründer zu werden und in der High-Tech-Szene Zeichen zu setzen, werden im Rahmen der Initiative intensiv gefördert.

## Microsoft BizSpark™

Die derzeit 33 geförderten Start-ups werden von Microsoft-Spezialisten bei der technologischen Weiterentwicklung ihrer Produkte unterstützt. Microsoft stellt dafür die Beratungskompetenz seiner eigenen Technologie-Experten zur Verfügung, die die einzelnen Unternehmen mit ihren ganz speziellen Fragestellungen betreuen. Gemeinsam mit den Experten bringen die Start-ups so ihre Lösungen schneller auf den Markt. Darüber hinaus werden die Gründer im Rahmen von „unternimm was.“ beim Vertrieb und im Marketing unterstützt. Sie erhalten insbesondere Zugang zum Kunden- und Partnernetzwerk von Microsoft. Jedes Jahr präsentieren sich außerdem einige Start-ups am Microsoft-Messestand auf der CeBIT. „unternimm was.“ leistet zudem internationale Unterstützung und bringt Start-ups zum Beispiel mit Experten der Microsoft Corporation in den USA in Kontakt. Zudem pflegt Microsoft zu Venture-Capital-Gesellschaften enge Beziehungen, vermittelt bei Bedarf entsprechende Kontakte und gibt Referenzen.

„unternimm was.“ ergänzt als lokale Tiefenförderung das globale Breitenförderungs-Programm BizSpark. Hier stellt Microsoft Gründerunternehmen kostengünstig Entwicklungswerkzeuge und Plattformtechnologien sowie technischen Support zur Verfügung. Darüber hinaus bringt Microsoft Start-ups mit weltweiten Netzwerkpartnern, Gründerinitiativen, Beratern und Hostern zusammen. Seit dem Start von BizSpark im November 2008 profitieren weltweit 25.000 junge Unternehmen von dieser Breitenförderung, darunter auch rund 700 deutsche Start-ups.

Zum BizSpark Programm erhalten interessierte Start-ups auch Kontakt über den MBPW.



Club Cooeo mit den Geschäftsführern Stefan Lemper, Alexander Jorjas, Ingo Frick (v.l.n.r.)