

Bericht: Virtueller Gründerdialog am 28.05.2021 - Start-Up Finanzierung & Venture Capital -

Am 28.05.2021 hielt Björn Lang, Investmentmanager bei TechVision Fonds, Aachen, im Rahmen des Virtuellen Gründerdialogs von BioRiver einen kompakten, spannenden Vortrag über die Start-Up Finanzierung durch Venture Capital vor insgesamt knapp 15 Teilnehmern. Im Folgenden sind einige Punkte des Vortrags zusammengefasst. Autoren sind Lisa Guo und Dr. Frauke Hangen, BioRiver.

Während etablierte Unternehmen viele Möglichkeiten zur Unternehmungsfinanzierung haben, ist für Start-Ups, definiert als innovative, teilweise disruptive, wachstumsorientierte, skalierbare Gründungen, Eigenkapital in Form von Venture Capital (VC) eine von wenigen Optionen. Die Zahl der Gründungen in Deutschland insgesamt sinkt aufgrund der sehr guten wirtschaftlichen Lage, die Zahl der Start-ups, wie oben definiert, dagegen steigt. Das bedeutet auch, dass der Bedarf an VC-Kapital zunimmt bzw. stark zunimmt.

Der TechVision Fonds für die Regionen Aachen, Krefeld & Mönchengladbach GmbH & Co. KG ist ein geschlossener, privater Venture Capital Laufzeitfond, der Start-ups mit Beteiligungen von 0,5 Mio. € bis über 6 Mio. € finanziert. Dabei begleitet TechVision Fonds die Start-ups partnerschaftlich und eher auf längere Zeit. Eine Finanzierungsvoraussetzung für den TechVision Fonds ist der Firmensitz des Start-ups in der definierten Region rund um Aachen. Der Fonds investiert früh und legt ein zentrales Augenmerk auf ein starkes, lernfähiges Team.

Um schnelles Wachstum realisieren zu können, benötigt ein Start-Up eine geeignete „Anschubfinanzierung“. Die einmalige Finanzierung alleine reicht allerdings für das Wachstum eines Start-Ups in der Regel nicht aus. Folgefinanzierungen werden notwendig. Die Gründer müssen von Beginn an ihre Investment- und Finanzierungsstrategie einschließlich zeitlicher Ziele möglichst genau planen, sodass für sie und ihr Start-up der Einstieg in Markt möglichst leicht verläuft und gleichzeitig für die Investoren die Beteiligung und der Exit am Ende gewinnbringend sind. Hier helfen und coachen gute VCs mit Beratung und Unterstützung bei der Planung.

Abschließend empfahl Björn Lang, sich bei der Ansprache von VC-Gebern wie für ein Bewerbungsschreiben aufzustellen, das heißt, VC-Investoren bzgl. ihrer Invest-Strategien genau zu recherchieren, persönlich anzuschreiben und mit den eigenen Stärken zu punkten. Da die administrativen Prozesse für eine Unternehmensbeteiligung abhängig von den zur Verfügung stehenden Daten, ausschlaggebend seien Zahl und Qualität, leicht 6 Monate dauern können, empfahl der Manager abschließend, entsprechend früh die Suche und Ansprache des richtigen Finanzierungspartners zu beginnen.

Ein weiterer Vortrag über die persönlichen Erfahrungen mit VCs durch den CEO der aquila biolabs und Vorstandsmitglied des BioRiver e.V. Daniel Grünes ist geplant. Zum Fonds: <https://techvision-fonds.de/> Virtueller Gründerdialog: <https://www.bioriver.de/leistungen/innovationsmanagement-3>
Die Leitung des Virtuellen Gründerdialogs liegt in den Händen von Daniel Grünes und Dr. Barbara Maertens, CUBE Biotech. Der Virtuelle Gründerdialog findet sechsmal pro Jahr statt.