

Unternehmensfinanzierung in Baden-Württemberg

# Unternehmensfinanzierung im Land der Innovationen

Ob Gründer, gewachsener Mittelstand oder Konzern: Unternehmen finden in Baden-Württemberg ein breites Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten. Staatliche Förderprogramme gehören dazu ebenso wie Beteiligungskapital von privaten Investoren und Initiativen zur Unterstützung von Start-ups.



**D**er Flugtaxipionier Volocopter aus Bruchsal wird im zweiten Halbjahr 2019 in Singapur eine Testserie innerstädtischer Flüge mit seinen emissionsfreien, elektrisch angetriebenen Multikoptern starten. Das macht auch Konzerne hellhörig. Daimler hat schon 2017 maßgeblich zu einer Finanzierungsrunde von über 25 Mio. EUR für die badischen Senkrechtstarter beigetragen. Gründern auf die Beine helfen, Ideen zum Fliegen bringen: Die passende Finanzierung ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Start-ups. Doch auch der schon im Markt etablierte Mittelstand braucht die passenden Kapitalquellen, um sich weiterzuentwickeln. Und Konzerne wie Daimler haben ihre ganz besonderen Finanzierungsbedürfnisse. In Baden-Württemberg findet sich für jeden Lebenszyklus die passende Kapitalquelle: von der Frühphasenfinanzierung über Förderprogramme für den Mittelstand sowie Buyout- und Wachstumsfonds bis zum Schuldschein und der Anleiheemission an der Börse.

### Initiativen für die Gründungsphase

„Für innovative Start-ups steht in Baden-Württemberg ein überdurchschnittlich breiter Mix aus Finanzierungsmitteln zur Verfügung“, sagt Matthias Hornberger, Geschäftsführer des Venture Capital-Gebers Kizoo Technology Capital GmbH und Vorstandsvorsitzender des CyberForums in Karlsruhe, das mit über 1.200 Mitgliedern das größte regional aktive Hightech-Unternehmernetzwerk in Europa ist. Allerdings klaffen auch noch Lücken, insbesondere bei den Anschubfinanzierungen. Helfen wird das im September vom Land gestartete Pilotprogramm „Start-up BW Pre-Seed“ mit einem Volumen von 14 Mio. EUR. „Die über Acceleratoren unter Mitwirkung des Förderinstituts L-Bank ausgereichten Landesmittel von jeweils bis zu 200.000 EUR können für maximal 24 Monate gewährt und am Ende der Laufzeit in Eigenkapitalanteile gewandelt werden“, erläutert Hornberger. Das Programm fördert 80% des Finanzierungsvolumens – ergänzend zur Beteiligung eines Business Angels. Einer der Partner des Pilotprojekts ist der vom CyberForum betriebene IT-Accelerator CyberLab, aus dem bereits vier Start-ups eine Zusage erhalten haben.



Matthias Hornberger,  
Kizoo Technology  
Capital

### Beschleuniger für neue Ideen

„Das starke Fördersystem des Landes rund um L-Bank und Bürgschaftsbank trägt zur positiven Entwicklung des Gründergeschehens in Baden-Württemberg ebenso bei wie der Auf- und Ausbau von Start-up-Acceleratoren und -Inkubatoren“, sagt Christian Roth, einer der beiden Geschäftsführer der Beteiligungsgesellschaft LEA Partners in Karlsruhe, die als unternehmerischer Eigenkapitalpartner Gründer und Managementteams in unterschiedlichen Entwicklungsphasen unterstützt. Das Land fördert unter der Dachmarke Start-up BW derzeit acht auf unterschiedliche Themen ausgerichtete Acceleratoren. Biotech, Pharma und Medizintechnik sind die Schwerpunkte von „LifeScience“ in Mannheim, Heidelberg und Tübingen, während IT und IoT im Fokus von „Up2B“ in Walldorf, Heidelberg und Mannheim stehen. Um Umwelttechnik und Nachhaltigkeit geht es bei „Smart Green“ im Freiburger Gründerzentrum Grünhof und um die Herausforderung der Energiewirtschaft beim Accelerator „AXEL“ in Karlsruhe. In Stuttgart ist „Sandbox“ eine Anlaufstelle für junge Gründer der Kreativwirtschaft und „M.Tech“ der Beschleuniger für Engineering und Mobilität. Sie alle unterstützen Start-ups innerhalb eines mehrmonatigen Zeitraums durch intensives Coaching, Finanzierung und die Vernetzung mit Wirtschaftspartnern.

### Starke Business Angels-Szene

Eine Schlüsselfunktion in der Frühphase kommt den regionalen Business Angel-Netzwerken zu, die jeweils rund 50 Mitglieder haben. „Wir sind Engel mit zwei Flügeln, weil wir sowohl Kapital als auch Know-how in die Start-ups einbringen“, sagt Carl Frieder Mahr, Vorstandsvorsitzender Business Angels Region Stuttgart e.V. (BARS). Er stellt fest, dass Fachkräfte und talentierter Nachwuchs heute statt eines sicheren Jobs in Großunternehmen vermehrt auch das unternehmerische Risiko wagen. Die BARS bringt die Akteure aus dem Ökosystem Stuttgart und Baden-Württemberg über die Plattform [www.startup-region-stuttgart.de](http://www.startup-region-stuttgart.de) zusammen, wobei die Business Angels heute deutlich mehr investieren als noch vor einigen Jahren. Lag die Spanne früher zwischen 50.000 EUR und 200.000 EUR,



Carl Frieder Mahr,  
Business Angels  
Region Stuttgart

so ist sie heute auf 200.000 EUR bis 400.000 EUR und mitunter sogar bis auf 1 Mio. EUR gestiegen. „Auch das Kapitalangebot ist größer geworden, weil viele Mitglieder hinzugekommen sind und häufiger Familien über ihre Family Offices als Wagniskapitalinvestoren auftreten“, sagt Mahr. Ebenso hilfreich sei es, dass der European Angels Fund (EAF) als Co-Investor bereitsteht.

## Aktive Mitunternehmer

Business Angels bringen ihr Know-how ein, sie fungieren aber auch als Türöffner zu Wirtschaft und anderen Kapitalgebern. Viele dieser Investoren kommen als erfahrene Unternehmer oder Manager aus Schlüsselbranchen wie Automobilindustrie, Medizintechnik und Pharma, Maschinenbau und neue Medien. Ebenso dabei sind ehemalige Gründer, die ihr Unternehmen erfolgreich verkauft haben. Investiert wird in der Regel im Syndikat. Das heißt, dass typischerweise vier bis fünf Business Angels gemeinsam investieren. „Das ist auch für Start-ups interessant, weil sie so mehr Geld einwerben und das Syndikat dennoch mit einer Stimme spricht“, betont Mahr. Die Mitglieder ihrerseits können so ihr Portfolio diversifizieren, ohne zwingend mehr Aufwand bewältigen zu müssen.

## Viele Akteure fördern Gründungen

Generell zeigt die Tendenz im Gründergeschehen nicht zuletzt deshalb nach oben, weil sich viele Akteure dafür einsetzen. „Dazu zählt auch die Börse Stuttgart, die mit der Start-up-Plattform VentureZphere junge Unternehmen unter anderem bei der Kapitalgewinnung unterstützt“, sagt Dr. Marc Mehlhorn, Leiter Stuttgart Financial, der von der Baden-Württembergischen Wertpapierbörse ins Leben gerufenen Zentralstelle zur Stärkung des Finanzplatzes. Das Sichtbarmachen von Chancen macht an den Landesgrenzen nicht halt. So wird es beim großen „Start-up BW Summit 2019“ am 1. Februar in der Messe Stuttgart auch wieder darum gehen, Gründer aus anderen Bundesländern für die Region zu begeistern. „Baden-Württemberg hat sehr viel eigene Substanz, muss aber ebenso Attraktivität nach außen hin aufbauen“, sagt Hornberger. Beispiele für erfolgreiche



Dr. Marc Mehlhorn,  
Stuttgart Financial

Start-ups gibt es zur Genüge. Kizoo-Gründer Michael Greve etwa hat das heute zu United Internet gehörende Internetportal web.de aufgebaut. Und RegioHelden, der Spezialist für Internetwerbung, wurde unter anderem von der MBG Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg unterstützt, ehe er mehrheitlich vom Außenwerbekonzern Ströer erworben wurde.

## Hoher Investitionsbedarf

„Zu den großen Kernthemen der Start-ups gehören Cyber Security und KI, wobei es insbesondere auch um die entsprechende Hardware bis hin zum Quantenrechner mit unendlich schnellen Rechengeschwindigkeiten geht“, sagt Hornberger. Ein überragend hoher Anteil an den Geschäftsideen adressiert B2B-Bereiche. „Hier geht es um Themen der Industrie 4.0., bei denen Wachstumskapital die Brücke zur praktischen Anwendung im regional ansässigen industriellen Mittelstand bilden kann“, so Christian Roth. Die Entwicklung dieser Ideen und auch solcher im Bereich KI ist mit einem relativ hohen Investitionsbedarf verbunden. Ein Beispiel dafür ist das LEA-Portfoliounternehmen understand.ai, das Technologien zur Gewinnung von Trainings- und Valuierungsdaten für selbstfahrende Fahrzeuge entwickelt.



Christian Roth,  
LEA Partners

## Steigende Nachfrage nach Venture Capital

An Brutstätten für neue Ideen mangelt es nicht. „Die an den technologisch exzellenten Hochschulen wie etwa dem KIT in Karlsruhe oder den Universitäten in Tübingen, Stuttgart oder Freiburg entstehende Innovation findet zunehmend den Weg in Gründungen“, so Christian Roth. Er beobachtet eine generell steigende Gründungsaktivität in Baden-Württemberg, die zu mehr Interesse an Beteiligungskapital führt. Dieses werde auch durch eine hohe Nachfrage nach Investitionsmöglichkeiten in der Assetklasse Venture Capital/Private Equity getrieben, was sich in einem unternehmens- bzw. verkäuferfreundlichen Bewertungsniveau



Ingo Weber,  
FAS

ausdrückt. „Baden-Württemberg ist mit seinem stark industriell geprägten Charakter und zahlreichen B2B-Gründungen in den Bereichen Mobility, Automotive oder Industrie 4.0 auch für Investoren außerhalb des Landes interessanter geworden als noch vor einigen Jahren“, weiß Mehlhorn von Stuttgart Financial. Neben privatem Venture Capital investieren insbesondere vom Land initiierte Kapitalgeber wie der Seedfonds BW und der Venture Capital-Fonds BW in Start-ups. Experten sehen aber noch Luft nach oben. „Man hat sich von der grün-schwarzen Landesregierung etwa im Bereich der E-Mobility mehr Hilfe für Gründer erhofft“, sagt Ingo Weber, Gründer und Vorstand der FAS AG, eines der führenden Financial Advisory-Unternehmen in Deutschland.

### Wachsendes Angebot an Corporate Venture

Sehr viele Start-ups kommen auch direkt aus den Unternehmen. „Die Industrie hat Digitalisierungsdruck und dank guter Erträge genug Ressourcen, um innovative Ideen zu unterstützen“, sagt Hornberger. Bei im letzten Jahr deutlich mehr Wagniskapitalinvestitionen sind insbesondere die Volumina dieser Investitionen deutlich gestiegen. „Zurückzuführen ist dies unter anderem auf zahlreiche Neugründungen von Corporate Venture Capital-Einheiten im Land, die vermehrt einem regionalen Investitionsfokus folgen“, sagt Mehlhorn. Beispiele für neue Anbieter sind „Zukunft Ventures“, der Venture Capital-Arm des Autozulieferers ZF Friedrichshafen, oder „Vector Ventures“ vom Software-Entwickler Vector

ANZEIGE



INNOVATIONSFABRIK HEILBRONN (IFH)

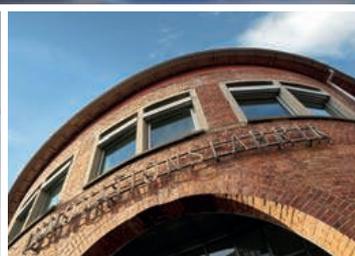
UND ZUKUNFTSPARK WOHLGELEGEN



wohlgelegen   
 zukunft am neckar



ifh   
 Innovationsfabrik  
 Heilbronn



### HOCHINNOVATIVES UMFELD FÜR VENTURE CAPITAL, TECHNOLOGIE & STARTUPS

Einmaliges Ambiente und modernste Konferenztechnik auch für Workshops und Tagungen. Mit Gastronomie und Businesshotel vor Ort.

[www.innovationsfabrik.de](http://www.innovationsfabrik.de)  
[www.wohlgelegen.de](http://www.wohlgelegen.de)

Informatik. Zudem treiben Traditionsunternehmen neue Ideen unter ihrem Konzerndach voran. Die unter dem Namen „Grow“ firmierende Start-up-Plattform von Bosch etwa ermöglicht es Mitarbeitern und Innovationsteams, ohne lange Entscheidungsprozesse neue Ideen zu entwickeln.

### Kapital für Wachstumsunternehmen

Nach der Frühphase gewinnt Venture Capital noch einmal an Bedeutung. Der vom Land ins Leben gerufene Wagniskapitalfonds LEA Venturepartner etwa, der auch mit Mitteln aus der Privatwirtschaft gespeist ist, unterstützt technologiestarke Unternehmen in der Wachstumsphase. Der Fonds ergänzt damit das Finanzierungsangebot des Landes in der Frühphase. Die L-Bank fördert zudem Unternehmen bis zum fünften Jahr nach der Gründung mit günstigen Darlehen von 10.000 EUR bis zu 5 Mio. EUR. Speziell für Gründer gibt es das Landesprogramm Startfinanzierung 80, das den Kredit mit einer 80%igen Bürgschaft verbindet. Und auch Preisgelder helfen weiter. So ging der mit 40.000 EUR dotierte „Landespreis für junge Unternehmen 2018“ im



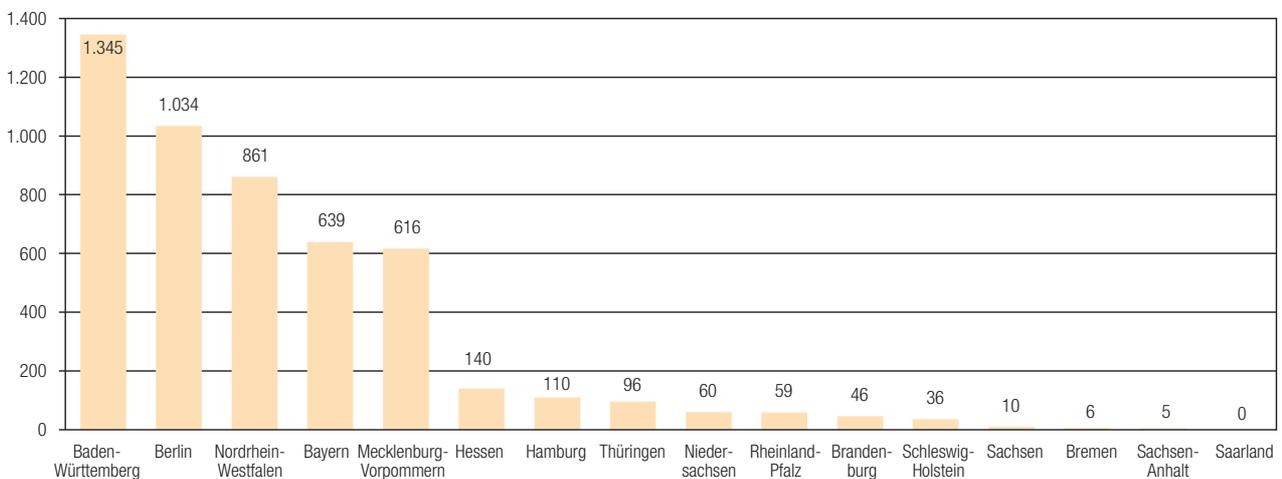
Dirk Kruwinnus,  
Börse Stuttgart

November an die Nanoscribe GmbH, die seit 2007 Verfahren für dreidimensionalen Druck im Mikro- und Nanometerbereich entwickelt. Die Finanzierung von Wachstumsunternehmen über die Börse ist dagegen deutlich weniger gängig. „Finanzierung über Kapitalmärkte bewegt sich angebots- und nachfrageseitig in Deutschland auf konstant niedrigem Niveau“, sagt Dirk Kruwinnus, Experte Primärmarkt und ICOs der Börse Stuttgart.

### Umworbener Mittelstand

Haben sich Unternehmen im Markt etabliert, verändert sich auch die Sichtweise auf die Kapitalbeschaffung. Im Vordergrund steht dabei der gerade derzeit leicht zugängliche Bankkredit. „Angesichts der prosperierenden Wirtschaft der vergangenen Jahre finanzieren sich profitable Unternehmen zu einem Gutteil allerdings auch aus eigenen Mitteln“, sagt FAS-Vorstand Weber. Aufgrund der unsicheren Entwicklung in Branchen wie der Automobilindustrie werden Investitionen in alte Geschäftsmodelle zudem nicht selten zurückgestellt. Wer Kapital benötigt, nutzt zudem die Vorteile von Förderdarlehen, wie sie etwa über die L-Bank im Programm Wachstumsfinanzierung bereitgestellt werden. Doch auch andere Instrumente sind gefragt. „Für den etablierten Mittelstand hat Beteiligungskapital wachsende

### Investitionen nach Bundesländern in Mio. EUR (erstes Halbjahr 2018)



Quelle: European Data Cooperative (EDC) BVK

Bedeutung“, so Roth. Auf den Kapitalbedarf technologieorientierter Wachstumsunternehmen ausgerichtet ist der von der L-Bank initiierte Fonds „LEA Mittelstandspartner“, dessen Mittel vor allem von institutionellen Investoren und Unternehmerfamilien aus der Region stammen.

### Finanzinvestoren suchen Anlagemöglichkeiten

Ein Finanzierungspartner für alle Branchen ist die MBG Baden-Württemberg, mit deren stillen Beteiligungen Unternehmen ohne Bereitstellung dinglicher Sicherheiten Wachstums- und Innovationsprojekte ebenso finanzieren können wie ihre Nachfolgeregelung. Den klassischen Anlass der Unternehmensnachfolge regeln manche Firmeneigentümer angesichts der derzeit guten Rahmenbedingungen vielleicht sogar früher als geplant. „Die Überlegung liegt nahe, das gute Preis-Gewinn-Verhältnis jetzt für einen Verkauf zu nutzen“, sagt Weber. Kommt dafür ein Finanzinvestor in Betracht, so achte der Mittelstand auf die Perspektive für den langfristigen Erhalt des Unternehmens. Zunehmend treten dabei auch Family Offices als Käufer auf. „Sie kommen im schwäbischen Mittelstand gut an, weil man mit ihnen von Unternehmer zu Unternehmer sprechen kann“, erklärt Weber.

### Großunternehmen haben die Wahl

Konzernen steht ein noch breiteres Spektrum an Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung. Dazu gehören Schuldscheine und Anleihen. Der Automobilzulieferer Mahle etwa hat sich die langfristige Finanzierung durch ein Schuldscheindarlehen gesichert und ergänzt die vor allem mit Eigenmitteln bewältigte laufende Finanzierung durch den Forderungsverkauf im Rahmen eines ABS-Programms sowie durch diverse Factoring-Programme. Ein Debt Issuance-Programm (DIP) als flexibler Rahmen für die Emission öffentlicher Anleihen und Privatplatzierung auf dem europäischen Markt öffnet zudem den Zugang zu neuen Investoren. Eine generell verstärkte Tendenz zu Kapitalmarktfinanzierungen ist aber nicht festzustellen. „Unternehmen, die bereits am Kapitalmarkt aktiv sind, nutzen aber weiterhin diesen Finanzierungsweg – etwa über Kapitalerhöhungen oder die Emission von Anleihen in den unterschiedlichsten Spielarten“, erläutert Dirk Kruwinnus. Neue Trends wie Elektromobilität können auch dazu führen, dass sich Unternehmen über Carve-outs von alten Geschäftsmodellen trennen und in neue

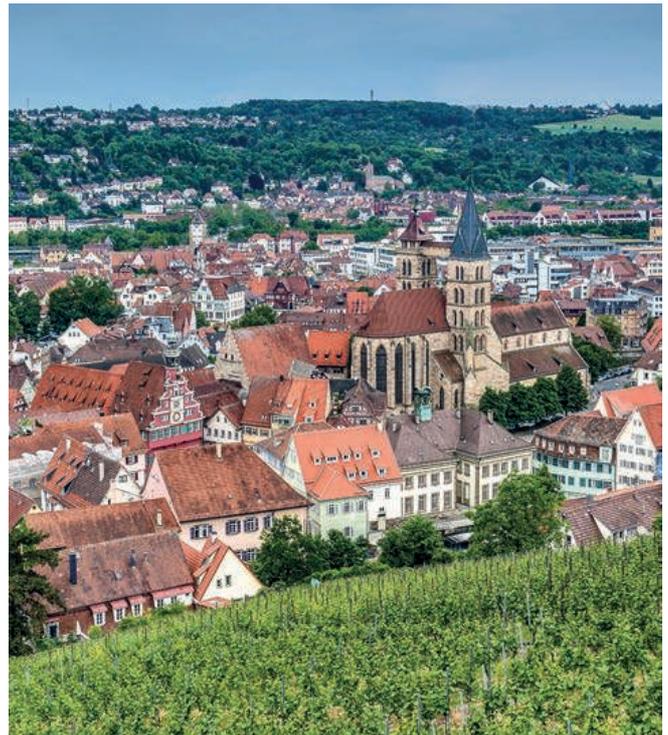


Foto: © Anibal Trejo – stock.adobe.com

Ansätze investieren. „Automobilzulieferer und -hersteller stehen heute vor ähnlichen Herausforderungen wie angesichts der Energiewende vor einigen Jahren die großen deutschen Versorger, die sich mit neuen Einheiten für die Zukunft aufgestellt haben“, sagt Weber. Auch bei solchen Umstrukturierungen können Finanzinvestoren und die Kapitalmärkte eine Rolle spielen.

### Fazit: Land und Private bieten wachsendes Angebot für Gründer

Der breit gefächerte Strauß an Finanzierungsmöglichkeiten in Baden-Württemberg geht weiter auf. Neben zahlreichen Initiativen des Landes trägt privates Wagniskapital zu einem wachsenden Angebot für Gründer bei. Mittelstand und Großunternehmen können sich auf eine starke Eigenkapitaldecke stützen. Sie nutzen für die Herausforderung der Zukunft aber auch Bank- und Förderkredite sowie zunehmend Kapital von Investoren.

Norbert Hofmann  
redaktion@vc-magazin.de