

„Vielen Start-ups fehlt es an einer geeigneten Equity Story“

Interview mit Dr. Michael Thiel und Sonja Terszowski, SANEMUS AG

Im Life-Sciences-Fundraising waren zuletzt positive Neuigkeiten zu verzeichnen. Doch wenn es für Gründer tatsächlich darum geht, die richtigen Investoren zu finden und Kapital zu generieren, wird es schnell heikel.

Plattform Life Sciences: Herr Dr. Thiel, wie bewerten Sie die aktuelle Situation im Life-Sciences-Fundraising in Deutschland, aber auch im internationalen Vergleich?

Thiel: Insgesamt ist die Fundraising-Situation in Deutschland und auch im europäischen Ausland als gut zu bewerten. So sind in den vergangenen Monaten einige neue Fonds geclost worden. In Deutschland war der neue Wellington-Fonds sogar überzeichnet, nämlich mit 210 Mio. EUR statt mit den ursprünglich anvisierten 150 Mio. EUR. Auch SHS, Peppermint oder EMBL sind momentan im Fundraising. Natürlich fallen die Volumina dieser Fonds geringer aus als bei den neuen Fonds europäischer Gesellschaften wie Forbion, Medixci, Gimv oder LSP. Doch trotz dieser Diskrepanz ist die Situation in Deutschland ermutigend. Immer mehr Fonds spezialisieren sich darüber hinaus, etwa SHS im Bereich der Medizintechnik oder der neue LSP- oder Forbion-Fonds auf die Arzneimittelentwicklung.

Welche häufigen Fehler sehen Sie seitens Start-ups im Rennen um Fundraising und Investoren?

Thiel: Zusammengefasst sehen wir drei große Baustellen. Erstens das Mindsetting der jungen Unternehmen. Hier mangelt es häufig an einer geeigneten Equity Story. Viele Businesspläne sind aus einer sehr medizinisch-wissenschaftlichen Sicht geschrieben, also in sehr technologischer Sprache verfasst. Häufig fehlt den Gründern, also den Wissenschaftlern, das Bewusstsein, dass ein Investor aber Geld verdienen muss. Was also ist für einen Investor interessant? Es sind die Patent-situation, der Medical Need des Produk-

”

Viele Gründer haben augenscheinlich großen Respekt davor, höhere Summen von potenziellen Investoren zu fordern.

Dr. Michael Thiel

tes, die Wettbewerbssituation, das Teamgefüge und ein optimales Exit-Szenario. Businesspläne brauchen einen roten Faden. Auch sind die ersten Umsatzerwartungen der Gründer häufig viel zu hoch angesetzt. Ein weiterer Schwachpunkt besteht darin, dass viele Gründer augenscheinlich großen Respekt davor haben, höhere Summen von potenziellen Investoren zu fordern. Viele Projekte in den Businessplänen sind schlichtweg auf Kante genäht. Dabei ist im Venture-Markt genug Geld vorhanden; man muss nur den passenden Investor finden. Es gibt ausreichend große Series-A-Finanzierungsrunden. Und schließlich machen sich viele Start-ups zu wenig Gedanken darum, wer denn eigentlich ein passender Investor sein könnte. Viele Fonds investieren nur regional, sind umgekehrt international aufgestellt oder agieren sehr spezifisch, wie bereits oben erwähnt. Im Fundraising-Prozess ist es für Start-ups daher unabdingbar, mit erfahrenen Beratern zusammenzuarbeiten.

Frau Terszowski, welche Institutionen können diese Fundraising-Beratung leisten?

Terszowski: Der High-Tech Gründerfonds, selbst einer der wichtigsten Seed-Finanzierer in Deutschland, verfügt natürlich über eine große Expertise bei der Suche nach weiteren Co-Investoren. Daneben existieren viele regionale Biotech- oder Medtech-Cluster in Deutschland. Viele Inkubatoren bieten darüber hinaus exzellente Trainings und Workshops an (Diese sind jedoch häufig nicht auf ein individuelles Projekt spezialisiert). Daneben gibt es auch zahlreiche Mentoren, die zuvor selbst erfolgreich gegründet haben. Quantitativ bestehen also ausreichend Angebote; entscheidend ist aber auch hier die Qualität der Beratung. Auf Beraterseite spielt die vorhandene Industrieerfahrung eine große Rolle, ebenso der bisherige Track Record und vor allem das Netzwerk zu anderen Investoren, Beratern oder Corporates. Man sollte als Start-up von vorn-



ZU DEN INTERVIEWPARTNERN

Dr. Michael Thiel arbeitet seit 2009 als Kooperationspartner und selbstständiger Unternehmensberater mit der **SANEMUS AG** zusammen.

Sonja Terszowski unterstützt das Team der **SANEMUS AG** als Senior Consultant und ist zudem für die Außendarstellung verantwortlich.

herein international denken und darf öffentliche Investoren oder Corporate-Venture-Capital-Geber nicht außer Acht lassen.

Machen denn auch Investoren ihrerseits Fehler bei der Suche nach förderungswürdigen Start-ups?

Thiel: Von klassischen Fehlern kann man nicht unbedingt sprechen. Es fällt jedoch auf, dass viele Fonds vor allem im Later-Stage-Bereich investieren, obwohl sie sich in ihrer Ankündigung auf Frühphasen-investments spezialisieren wollten. Auch empfinde ich manche Checklisten auf Investorenseite als zu starr und wenig flexibel.

Was läuft im Ausland besser?

Thiel: Generell kann man schon sagen, dass die meisten Biotech-Start-ups im Ausland professioneller aufgestellt sind. Viele Gründer gehen von Beginn an mit einer klaren, kommerziell ausgerichteten Denkweise in den Fundraising-Prozess, also mit der Frage: Wie kann ich mit

meiner Idee oder mit meinem Produkt am besten Geld verdienen? Die Selbstvermarktung des Projekts genießt hier von Beginn an einen hohen Stellenwert.

Terszowski: Bei vielen Start-ups in Deutschland tauchen plötzlich Sprachbarrieren auf, wenn es in die Verhandlungen mit ausländischen Investoren geht. Gerade im Bereich der englischen Sprache darf das nicht mehr sein. Und schließlich muss man seine eigene Equity Story auswendig können. Das klingt auf den ersten Blick selbstverständlich, ist aber in der Praxis häufig nicht so. Ausländische Gründer treten sehr selbstbewusst auf, deutsche Forscher wollen sich hingegen häufig nicht so weit aus dem Fenster lehnen. Hier wäre manchmal mehr Mut angebracht.

Abschließend: Sind die USA wirklich das gelobte Land in Sachen Kapitalsuche?

Thiel: Aus der Kapitalsicht führt kein Weg daran vorbei. Auch was die lukrativeren Exit-Kanäle angeht, etwa den Börsengang. Es gibt in den USA einfach eine Selbstverständlichkeit der größeren Tickets.

”

Im Life-Sciences-Bereich muss man sich in Richtung der USA bewegen.

Sonja Terszowski

Terszowski: Im Life-Sciences-Bereich muss man sich in Richtung der USA bewegen. Die vage Hoffnung, dass es in den USA vielleicht eines Tages weniger lukrative Investitionsmöglichkeiten gibt und dass US-amerikanische Investoren von allein den Weg nach Europa und nach Deutschland finden, hat sich nicht erfüllt.

Herr Thiel, Frau Terszowski, haben Sie herzlichen Dank für das Gespräch. ■

Das Interview führte Holger Garbs.

ANZEIGE

 **Denne Meyer**
The IP Group



Administrative services



IP management software



IP Consulting



IP law firm services



Semantic patent search

For the global protection and management of your Intellectual Property rights.



denne Meyer.com