

lehen kombiniert werden. Stille Beteiligung und Darlehen werden marktüblich verzinst. Persönliche Sicherheiten und Garantien der Gesellschafter sind nicht nötig. Allerdings ist eine Beteiligung auf Gründungen in Berlin beschränkt und das Unternehmen muss in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft (s. Kapitel 5) geführt werden.

#### Kurz nachgefragt bei ...

MICHAEL WETZEL von der IBB Beteiligungsgesellschaft, Berlin  
(<http://vcfondsberlin.de>)

Die IBB Beteiligungsgesellschaft ist eine Tochter der Investitionsbank Berlin. Mit dem Ziel, Ideen schneller in marktfähige Produkte umzusetzen, hat die IBB Beteiligungsgesellschaft bisher ausschließlich die Eigenkapitalbasis innovativer Technologieunternehmen gestärkt. Im Januar 2008 erweiterte die Gesellschaft ihre Aktivitäten mit dem VC Fonds Kreativwirtschaft auf die beständig wachsende Kreativbranche.



Michael Wetzel

*Was macht den VC Fonds Kreativwirtschaft (VCKW) aus Berlin so besonders?*

Der von der IBB Beteiligungsgesellschaft verwaltete VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin war deutschlandweit der erste Fonds, der Venture Capital dezidiert für Unternehmen der Kreativwirtschaft angeboten hat. Mit einem Fondsvolumen von 30 Millionen Euro haben wir die Möglichkeit, gemeinsam mit privaten Investoren deutliche Wachstumsimpulse in den kreativen Branchen zu setzen. In unserem Fokus liegen dabei sowohl Branchen, in denen Venture Capital als Finanzierungsmodell schon bekannt ist (z.B. Internet, Games, Mobile), aber auch solche, für die das Thema neu ist (z.B. Mode, Design, Musik).

*80 Prozent der Selbstständigen in der Kultur- und Kreativwirtschaft sind Kleinunternehmer ohne Mitarbeiter. Die Branche ist sehr kleinteilig organisiert. Für wen ist der Fonds interessant?*

Wir finanzieren Unternehmen – also keine Projekte oder Einzelpersonen –, die ein hohes Wachstumspotenzial aufweisen und sich entsprechend aufgestellt haben. Ein Venture-Capital-Investor investiert Eigenkapital und wird für einen Zeitraum von üblicherweise drei bis sieben Jahren Miteigentümer der Gesellschaft. Letztlich realisiert ein Investor seine Rendite, indem er seine Anteile am Unternehmen wieder verkauft – Ziel ist also die Wertsteigerung des Unternehmens.

Das impliziert, dass diese Finanzierungsform nur für solche Kreativunternehmen geeignet ist, die konsequent auf schnelles Wachstum setzen und ein skalierbares Geschäftsmodell aufweisen. Für Einzel- und Kleinstunternehmer ist Venture Capital also kein geeignetes Finanzierungsmodell. Tatsächlich dürfte Venture Capital für weniger als 1 Prozent der Gründungen in den kreativen Industrien geeignet sein, für diese bietet sich allerdings die Chance auf einen deutlichen Wachstumsschub.

*Welchen Vorteil bringt das Beteiligungsmodell über VC im Vergleich zu anderen Finanzierungsquellen?*

Ein VC-Investor geht voll mit in das unternehmerische Risiko und investiert Eigenkapital i.d.R. ohne Sicherheiten, Verzinsung oder Rückzahlungspflichten. Die Volumina sind dabei hoch – im sechs- bis siebenstelligen Bereich –, dem finanzierten Unternehmen werden also erhebliche Mittel zugeführt, mit denen rapides Wachstum und die Eroberung von Marktanteilen vorangetrieben werden können.

Da der VC-Fonds im Gegenzug Geschäftsanteile übernimmt und somit Miteigentümer wird, ist die Betreuung durch die Investment Manager des Fonds deutlich intensiver als beispielsweise durch eine Bank. Das hat positive Aspekte – der Venture Capitalist kann durch strategischen Input, Zugang zu seinem Netzwerk und Beratung Mehrwerte über den reinen Geldbeitrag hinaus leisten. Die Unternehmer müssen sich allerdings auch darüber im Klaren sein, dass der lukrative Verkauf der Unternehmensanteile nach drei bis sieben Jahren das oberste Ziel ist. Darauf muss die Strategie abgestimmt sein, und darauf müssen die Unternehmer mit den Investoren gemeinsam und vertrauensvoll hinarbeiten.

*Welche Fehler machen Kreative, wenn Sie mit Ihnen »ins Geschäft« kommen wollen?*

Vielen Kreativen ist das Instrument Venture Capital nicht bekannt. Sie sprechen uns teilweise mit falschen Erwartungen an – vielleicht, weil das Wort »Fonds« aus anderen Zusammenhängen bekannt ist und man ein Förder- oder Kreditprogramm erwartet.

Ein Venture-Capital-Fonds hat sehr spezifische Anforderungen, über die man sich im Vorhinein, z.B. im Internet, gut informieren kann und die zur Strategie und Philosophie der Gründer passen müssen. Wichtig ist dabei, dass das Unternehmen strukturell auf Wachstum vorbereitet werden muss und die dafür notwendigen Kompetenzen im Managementteam abgedeckt sein müssen – dazu zählen neben den eigentlichen kreativen Prozessen auch kaufmännische Themen oder Marketing und Vertrieb.

Die Finanzierung über Beteiligungskapital ist für besonders ambitionierte Gründungen relevant. Die Investoren erwarten ein klares und schnelles Szenario über die Wertentwicklung der Firma und investieren erst ab einem größeren Betrag, meistens in Millionenhöhe. Hat das Unternehmen zu einem bestimmten Zeitpunkt den erwarteten Wert erreicht, steigen die Beteiligten aus. Dieser Ausstieg, der so genannte »Exit«, und der anvisierte Zeitrahmen werden zuvor vertraglich festgelegt.

Als Ergänzung zu privaten Beteiligungen gibt es auch die Möglichkeit, über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) eine Beteiligungsfinanzierung in frühen Phasen der Unternehmensgründung zu bekommen (siehe: [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)).

Für alle Beteiligungen an Eigenkapital gilt: Sie müssen mit einem innovativen Konzept und Ihrer Person bzw. Ihrem Team überzeugen und Vertrauen aufbauen – das ist alles, was Ihre Geldgeber als Sicherheiten von Ihnen in dieser frühen Phase bekommen können.

#### **Info: Letter of Intent (LoI) von Kunden**

Sollten Sie bereits in der glücklichen Lage sein, erste interessierte Abnehmer für Ihre zukünftigen Leistungen oder Produkte zu haben, bitten Sie diese, Ihnen einen so genannten Letter of Intent auszustellen. Dieser ist eine Art informelle Interessensbekundung an Ihrer Unternehmung und teilt möglichst auch mit, in welchem Umfang der Verfasser mit Ihnen ins Geschäft kommen will (z.B. anvisierte Menge der Abnahme). Den Letter of Intent legen Sie als Anhang Ihrem Businessplan bei. Das ermöglicht Kapitalgebern eine Einschätzung Ihres Vorhabens auf einer breiteren Basis.