

/// Wie tickt die Münchner Investoren-Szene?

## GRÜNDERZEITEN

**HELEN DURAN** /// 2018 war ein Rekordjahr für Venture Capital (VC)-Investments in deutsche Start-Ups, und auch Münchner Start-Ups haben ein großes Stück vom Kuchen abbekommen. Höchste Zeit also, die Münchner Investoren-Szene mit ihren VCs und Business Angels näher zu beleuchten. Gründer, die am Anfang stehen oder neu in München sind, erhalten hier einen Überblick.\*

In Bayern konnten 2018 mehr als 200 Unternehmen Beteiligungskapital in Höhe von 1,4 Milliarden Euro einwerben, so die Zahlen des Bundesverbands deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Vorreiter bezüglich der Anzahl der finanzierten Unternehmen bleibt Bayern mit über 230 Unternehmen. Auch eine Studie der Beraterfirma EY sieht München unter den Top-

Standorten, um Wagniskapital einzuwerben.

Die erste Frage, die zum Thema „Münchner Investoren-Szene“ aufkommt, lautet also: Müssen VC-Firmen und Business Angels in München wirklich verortet sein, damit das hiesige Ökosystem davon profitiert? Die Antwort lautet: Nein, natürlich nicht. Denn starke Start-Ups finden immer interessierte Investoren. Barbod Namini, Partner bei Holtzbrinck Ventures, sagt hierzu: „Professional investors take the city more than serious and strong entrepreneurs have consistently been able to attract both local as well as international top tier investors.“

Und auch die Zahlen des High-Tech-Gründerfonds (HTGF) für Bayern und

**MÜNCHEN** ist ein Top-Standort für Unternehmensgründung.



Quelle: studiestocks / Fotolia

**Durchstarten ... in der Münchner Gründerszene bewegt sich was.**

München zeigen: Ein Investor muss nicht in München seinen Sitz haben, um die hiesigen Start-Ups spannend zu finden. So wurde in das bayerische HTGF-Portfolio bislang eine Summe von 617 Millionen Euro in insgesamt 92 Unternehmen mit Sitz in der Landeshauptstadt investiert (wobei das auch Gelder umfassen kann, die andere Geldgeber, wie zum Beispiel Bayern Kapital investiert haben). Eine Anhäufung von Kapitalgebern vor Ort ist für ein Start-Up also nicht zwingend notwendig, hilfreich ist es jedoch allemal. Gabriele Böhmer, Redaktionsleiterin bei Munich Startup sagt: „Ein gut funktionierendes Ökosystem weist neben einer engen Vernetzung von Start-Ups, Corporates, Politik, Talenten, Forschung, Know-how-

Gebern und vielen anderen Playern gleichfalls die Vernetzung mit Investoren auf.“

### Die Münchner Investoren-Szene

Wie schaut die Investoren-Szene in München nun aus? In München und seinem Umland sind auf der Munich Startup Map aktuell über 40 Einträge mit dem Label „Investor“ gelistet. Von A wie Acton Capital Partners bis X wie X Ange. Darunter fallen größere VCs wie Acton, Holtzbrinck oder Target, die hier ihren Hauptsitz haben, oder die Investmentfirma von Carsten Maschmeyer, Alstin. Dann gibt es Unternehmen wie Speedinvest aus Österreich, Ventech aus Frankreich oder Earlybird, die in München mit einer Zweigstelle vertreten

sind. Weitere VCs wie Kurma Partners aus Frankreich, Occident aus der Schweiz oder das Investorennetzwerk Prime Crowd eröffneten erst kürzlich eigene Büros in München.

Ebenfalls gut ausgestattet ist München mit Investoren, die einen Spezialfokus haben. Darunter fallen beispielsweise Ananda Ventures und BonVenture, die sich auf Sozialunternehmen fokussieren, oder AM Ventures für 3D-Druckrelevante Unternehmen. Eine weitere Besonderheit sind die hier ansässigen Investment-Firmen der Großunternehmen wie BMW i Ventures, die Fluxunit von Osram oder SevenVentures, der Investment-Arm der Mediengruppe ProSiebenSat.1. Hinzu kommen die unzähligen Business Angels, die meist je nach eigenem Background in unterschiedlichste Branchen und Technologien investieren. Die genaue Zahl der in München ansässigen Angels wird jedoch vermutlich ein Geheimnis bleiben.

Sebastian Wossagk, Managing Part-

ners hiesigen Investoren deshalb unterschätzt werden, glaube ich allerdings nicht.“ Für ihn ist München außerdem eines der wichtigsten Tech-Hubs Europas. Die Nähe zur Industrie und renommierten Unis wie TU und LMU sichert ein hohes Ausbildungsniveau und bringt viele junge, motivierte Gründer hervor, so der Investor. Er erklärt weiter: „Zudem sitzen hier einige der erfahrensten VCs in Deutschland. Gründer erkennen das schnell und sehen sich sehr bewusst auch in München nach Kapital um. Aus unserer Sicht bietet der Standort entscheidende Vorteile – zum Beispiel schadet etwas Abstand zur Hauptstadt manchmal nicht für die Unterscheidung zwischen Substanz und Hype.“

### Orientierung durch Finanzierungsnetzwerke

Besonders hilfreich sind Finanzierungsnetzwerke, die eine Vermittlerposition einnehmen. Der bekannteste hiesige Akteur in diesem Bereich ist Baystartup, denn deren Netzwerk umfasst rund 300 private und über 100 institutionelle Investoren. Im Geschäftsjahr 2018 vermittelte Baystartup 62,7 Millionen Euro Gründungs- und Wachstumskapital in insgesamt 50 Finanzierungsrunden. Im vergangenen Jahr konnte das Netzwerk außerdem rund 40 neue Business Angels aufnehmen.

Eine ebenfalls hilfreiche Anlaufstelle ist Munich Network, das Start-Ups nicht nur mit Mittelstand und Industrie, sondern auch mit Investoren vernetzt. Darüber hinaus bringt der Alphazirkel Start-Ups mit seinem mittelständischen Netzwerk zusammen – in der Reihe der rund 5.000 Familienunternehmen sind auch Geldgeber. Außerdem gibt es verschiedene Netzwerke mit Branchenfokus. Die Bioangels haben ein Matchma-

### Die Münchner Investorenszene fokussiert sich auch auf SPEZIALGEBIETE.

ner beim internationalen Wagniskapitalgeber Acton, schätzt die hiesige Szene so ein: „Naturgemäß geht der Blick in Sachen Start-Ups und VC in Deutschland immer erstmal nach Berlin. Ein Grund dafür ist sicherlich, dass die Hauptstadt und ihre Akteure etwas lauter und etwas bunter auftreten. Dass die

kingformat speziell für den Bereich Life Sciences und Healthtech, das ESA Business Incubation Center wiederum hat gute Kontakte zu Kapitalgebern im Bereich Luft- und Raumfahrt. Darüber hinaus gibt es auch einige kleinere Vermittler.

Auch erwähnenswert sind an dieser Stelle die staatlichen Förderprogramme für Start-Ups. Zusätzlich lohnt sich ein Gespräch mit Bayern Kapital, die als Venture-Capital-Gesellschaft des Freistaats Bayern innovative Hightech-Unternehmen in Bayern mit Beteiligungskapital unterstützen. Bayern Kapital ist eine Tochtergesellschaft der LfA Förderbank Bayern und bietet gemeinsam mit dem High-Tech-Gründerfonds Beratungstage an. Die Termine hierfür werden koordiniert über Baystartup. Außerdem ist die Bayerische Beteiligungsgesellschaft (BayBG) als wichtiger Player zu nennen, denn immerhin hat sie nach eigenen Angaben in rund 30 % aller hiesigen Start-Ups investiert.

### Der Freistaat unterstützt mit **BAYERN KAPITAL** innovative Hightech-Unternehmen.

#### **Business Angels in München**

Gerade in diesem Bereich versucht das Business Angels Netzwerk Deutschland, kurz BAND, überregional für mehr Transparenz, Austausch und Kooperation zu sorgen. Die „MunichAngels“ wiederum sind ein Investorenkreis von Münchner Business Angels, die im

Rahmen regelmäßig stattfindender Abendessen Start-Ups aus verschiedensten Bereichen zum Pitch einladen. Zusätzlich gibt es Listen wie die des Angel List Blogs. Die Webseite versucht, einen regionalen Überblick zu geben (dies erreicht der Blog aber nur begrenzt realistisch).

Aus dem Nähkästchen plaudert Business Angel Florian Huber. Er erzählt, dass er vor vielen Jahren als Gründer von United Domains und Neubau Kompass auf Kapitalsuche war und damals die Kontaktdaten der wenigen aktiven Business Angels unter der Hand weitergegeben wurden. Eine Start-Up-Community gab es seinerzeit nicht. Das zumindest hat sich in den letzten Jahren erfreulicherweise gewandelt. Für Huber ist München nach Berlin die dynamischste Start-Up-Location in Deutschland mit mittlerweile einer Vielzahl an aktiven Business Angels und VCs. Die Frage nach der Transparenz stellt sich jedoch laut Florian Huber, der 2018 zum „Business Angel des Jahres“ gewählt wurde, weiterhin: „Der Markt der Start-Up-Finanzierung – gerade in der Seed-Phase – ist sehr intransparent: Investoren und Startups finden meist über persönliche Netzwerke zusammen.“

Auch für Business Angels wäre weniger Black Box und mehr Transparenz wichtig. Daher hat Huber einiges getan, um die Situation aus seiner Sicht zu verbessern. Er erklärt: „Als einer der wenigen Angels in Deutschland liste ich meine eigenen Investments – einschließlich Exits und Failures – transparent auf meiner Website. Zudem habe ich mit [www.chain.de](http://www.chain.de) ein Verzeichnis aller deutschen Blockchain-Startups und Blockchain-Investoren aufgebaut, um so für mehr Markttransparenz zu sorgen.“

Ein erster Schritt, der – würden mehr Angels dem Beispiel folgen – mehr Durchblick bringen könnte.

### Gegen die Intransparenz

Insgesamt ist das Thema Finanzierung für alle Beteiligten undurchsichtig. Denn so unklar es oftmals für Start-Ups ist, wer aus der Investoren-Szene gerade auf der Suche nach Investitionsmöglichkeiten ist, genauso wenig ruft ein Start-Up in die Welt hinaus, dass es dringend Geld benötigt. Daher sollten Start-Ups von Anfang an Zeit in gute Investorenbeziehungen stecken. Angefangen beim Kennenlernen der Gepflogenheiten der Branche, über das Pflegen von bestehenden Kontakten zu passenden VC-Gebnern bis hin zum Wissen um den Ablauf von Finanzierungsrunden. Der Erstkontakt geschieht hier beispielsweise über den Besuch der richtigen Veranstaltungen oder bei Pitches.

**Start-Ups sollten ihre Investorenbeziehungen gut VORBEREITEN und pflegen.**

### Münchner Events mit einer hohen Investorendichte

Speziell für München und Start-Ups mit Finanzierungsbedarf wollen wir einige Events mit unschlagbar hoher Kapitalgeberdichte hervorheben. Der Cashwalk ist ein halbjährlich stattfindendes Event, organisiert vom LMU EC. Wer als Start-Up auf der Suche nach Finanzierung und Investoren ist, sollte sich dieses

Pitch-Event nicht entgehen lassen. Ebenfalls spannend ist das Munich Investment Forum, das von Fraunhofer Venture sowie LMU EC, SCE und UnternehmerTUM organisiert wird und einmal jährlich stattfindet. Und wer regelmäßig in Kontakt mit VCs treten möchte, für den sind vielleicht die Stammtische des „Venture Capital Club“ etwas. Hier können sich auch Nicht-Mitglieder anmelden.

### Gold wert: Ein persönliches Intro zu einem VC

Auch für Barbod Namini von Holtzbrinck Ventures ist es wichtig, starke Start-Ups möglichst früh kennenzulernen. Dabei helfen ihm neben datengesteuertem Sourcing unter anderem die vielen Konferenzen und Tech-Meetups, die sich über die letzten Jahre in ganz Europa etabliert haben. Hinweise aus dem eigenen Netzwerk sind für ihn jedoch weiterhin die allerwichtigste Quelle, wie für alle anderen Investoren wohl auch.

Daher erweisen sich für Start-Ups persönliche Intros zu einem VC als der beste Weg zum (Finanzierungs-)Erfolg. Die Intros können über befreundete Start-Ups erfolgen. Wesentlich hilfreicher jedoch sind persönliche Kontakte über Acceleratoren oder die Teilnahme an Pitches und Wettbewerben wie dem Münchner-Businessplan-Wettbewerb. Blindanfragen bei Investoren sollte ein Jungunternehmen vermeiden, so Carsten Rudolph, Geschäftsführer von Baystartup: „Ich kann keinem Start-Up empfehlen, sich blind an irgendeinen VC zu wenden. Die Szene lebt sehr stark von persönlichen Referenzen. Versucht also über eine persönliche Empfehlung an die VCs ranzukommen! Das sollte der Vorzugsweg für ein Start-Up sein.“

### Transparenz in allen Belangen?

Rudolph rät außerdem jedem Unternehmen, gut abzuwägen, zu wem es das Vertrauen entwickelt, Finanzierungsfragen oder Details über die Geschäftsidee zu diskutieren. Auch Boris Hardi, Gründer von Capmatcher und Business Angel, benennt diesen Aspekt ganz klar: „Transparenz im Fundraising ist nur dann gut, wenn man als Start-Up Kontrolle darüber hat, an wen welche Informationen weitergegeben werden.“ Für den allgemeinen Austausch der Akteure untereinander ist Transparenz jedoch wichtig, findet auch Hardi: „Wenn es um die Branche und die Community geht, ist Transparenz sicher gut und wichtig. Start-Ups können sich austauschen und auch mal informell mit VCs und Business Angels treffen.“

wichtig ist, wie Verhandlungen ablaufen und auf welchen Events sie anzutreffen sind. ///



### /// HELEN DURAN

ist Redakteurin bei Munich Startup, München.

#### Anmerkung

\*Der Artikel ist die leicht überarbeitete Fassung einer Version, die online auf der Homepage von Munich Startup erschienen ist.

### In FINANZIERUNGSFRAGEN und bei Geschäftsideen sollten Start-Ups nicht zu transparent auftreten.

Durchblick verschaffen und einen Überblick über die hiesige Investoren-Szene geben. Das versucht auch dieser Artikel, der als Einstieg ins Thema dienen soll. Wer tiefer eintauchen will, findet auf der Munich Startup Map eine Übersicht über die eingetragenen Investoren (auch als Liste). In unseren vielen Interviews geben Investoren wie Munich Venture Partners, Senovo oder Tiburon bereitwillig Einblicke in ihre Arbeitsweise und erzählen, was ihnen