

VENTURE CAPITAL

GASTBEITRAG

Im Supermarkt der Dinge Online-Innovationen für die Offline-Welt

Von Jochen Friedrich, INNOFINCENTA

► Wenn Investoren heute an innovative Geschäftsideen denken, geht es oft darum, einen vorhandenen Prozess von der realen in die Online-Welt zu verlagern. Im Idealfall wird dieser Prozess dadurch nicht nur schneller, sondern auch besser. So weit, so innovativ? Nicht unbedingt. Denn da sich solche Ideen häufig stark ähneln, werden sie auch schnell angreif- und austauschbar. Innovativer und ren-

testärker sind daher Geschäftsmodelle, die mitten in unserem Alltag überraschende Win-Win-Situationen erzeugen.

Ein sehr gutes Beispiel dafür ist die vom Hamburger Start-up Responsive Acoustics (ReAct) entwickelte und bereits im gesamten Bundesgebiet erfolgreich installierte „Call to Action“-Plattform für u.a. Supermärkte, Gartencenter und Baumärkte.

INNOFINCENTA hat ReAct inzwischen bei drei Finanzierungsrunden begleitet. Die Software-as-a-Service-Lösung hebt die Kommunikation der Mitarbeiter untereinander auf ein komplett anderes Effizienzniveau. So konnten etwa Supermärkte, in denen das digitale Marktmanagement von ReAct installiert wurde, die Laufwege ihrer Mitarbeiter um bis zu 75 % reduzieren. Dies erhöht nicht nur direkt die Verfügbarkeit für die Kunden, sondern verringert auch die körperliche Belastung der Mitarbeiter.

Zudem lassen sich über AP-Interfaces auch die Status-Informationen unterschiedlichster Geräte abrufen und in Echtzeit an einzelne Mitarbeiter oder Gruppen von Mitarbeitern verteilen (z.B.: Leergutautomat zu 80 % gefüllt, an Kasse 2 geht demnächst das Wechselgeld aus oder bei den Milchprodukten schließt eine Tür des Kühlregals nicht richtig). Die Mitarbeiter bekommen die entsprechenden Meldungen in Echtzeit auf einem Tablet oder einer Smartwatch angezeigt, die über eine App mit der Plattform verbunden sind – das Internet der Dinge goes Supermarkt.



GASTBEITRAG

„The future is bright“ – wenn wir den richtigen Weg gehen

Herausforderung Europäische Innovation

Von Yaron Valler, Target Global

► Die gute Nachricht zuerst: Europa steckt inmitten einer Tech-Revolution. Verglichen mit 2014 gibt es heute doppelt so viele Milliarden-Unternehmen, mit 17,6 Mrd. Euro wurde sechsmal so viel Equity eingesammelt und Europas Tech-Ökosystem wird mit 207 Mrd. Euro dreifach so hoch bewertet wie noch vor fünf Jahren – vielversprechende Entwicklungen für den Technologiestandort Europa. Und dennoch läuft Europa Gefahr, im globalen Innovationswettrennen zurückzufallen.

Zieht man den Unternehmensvergleich „Zebras vs. Unicorns“ heran, so ist Europa klar ein Kontinent von Zebra-Unternehmen – KMU's, die oft seit Jahrhunderten bestehen und zentrale Stützpfeiler für die Ökonomie sind. Ihr primäres Ziel ist langfristige Profitabilität und nicht, ihre Innovationskurve zu steigern. Das ist per se nicht schlecht. Wir dürfen nur nicht erwarten, dass sich diese Unternehmen zum Innovations-treiber der europäischen Wirtschaft wandeln.

Gleichzeitig öffnen sich traditionelle europäische Wirtschaftssektoren wie Finanz- und Versicherungswesen,



Yaron Valler ist General Partner bei Target Global.

Healthcare und Real Estate digitalen Innovationen – vorausgesetzt, diese sind ausgereift. Hier nimmt Venture Capital eine Schlüsselrolle ein, die vielversprechendsten Technologien und Geschäftsmodelle zu unterstützen, „Unicorns“ zu finden und sie insbesondere in der kapitalintensiven Wachstumsphase zu finanzieren.

Damit wir Innovationen und Wachstum in Europa weiter nach vorn bringen, sind Wirtschaft, Politik und die VC-Branche gleichermaßen gefragt. Wir müssen:

- die nötige Infrastruktur schaffen – in allen Teilen Europas.
- schlummerndes Privatkapital mobilisieren und langfristige Innovationen unterstützen, statt an kurzfristigen ROI zu denken.
- mehr großvolumige VC-Fonds möglich machen mit staatlicher Hilfe.
- mehr Diversität schaffen, um das volle Innovationspotenzial auszuschöpfen.
- eine freie Wirtschaft und offene Grenzen ermöglichen, denn Immigration ist ein Motor für Unternehmertum und neue Ideen.

Ein beschämender Fakt: 93 % des Venture Capitals Europas 2018 wurde ausschließlich in männliche Gründerteams investiert. Auch das muss sich ändern. Und nicht zuletzt: Entrepreneurship und Unternehmertum muss mehr Raum in der Ausbildung einnehmen, und zwar bereits in den Schulen: weg von reinem Anwenderwissen, hin zu tiefgreifendem Technologieverständnis. ■

Ein Investment im Umfeld von Tiefkühlgemüse und Einwegflaschen mag vielleicht auf den ersten Blick weniger hip sein als so manch schicke E-Commerce-Idee. 35.000 Supermärkte, mehr als 3.000 Gartencenter und rund 2.500 Baumärkte in Deutschland sollten aber Grund genug sein, bei ähnlichen Start-ups einen zweiten Blick zu wagen. ■

Jochen Friedrich ist Gründer und Geschäftsführer der INNOFINCENTA GmbH. Mit seinen Partnern sucht er alternative Anlagemöglichkeiten für institutionelle und private Investoren mit Schwerpunkt Start-ups.



GASTBEITRAG

PE trifft VC

Investitionen in Wachstum

Von Dr. Tim Schlösser und Dr. Benjamin Ullrich, Schnitker Möllmann Partners

► Auffällig war zuletzt das verstärkte Engagement von Private Equity (PE)-Investoren in der Wachstumsfinanzierung. In diesem Segment finden sich Zielunternehmen, die – anders als frühphasige Venture Capital (VC)-Investments – bereits EBITDA-positiv sind oder dies kurzfristig erwarten lassen, einen klaren Wachstumspfad vor Augen haben und damit im derzeitigen Marktumfeld auch für PE-Investoren interessant werden. Dabei ist weiterer Kapitalbedarf kein Ausschlusskriterium.

Allerdings gelten in der Wachstumsfinanzierung andere Regeln als im klassischen PE-Markt. So zeichnen Investoren in jener typischerweise Minderheitsbeteiligungen ohne Einsatz von zusätzlichem Fremdkapital. Dem Management wird eine vergleichsweise weitreichende Autonomie eingeräumt. Mit diesem Modell erschließen sich auch jenseits des spätphasigen VC-Bereichs neue Investitionsmöglichkeiten. So ist für inhabergeführte mittelständische Unternehmen ein solches „PE

Light“-Engagement attraktiv, um konkrete Wachstumschancen wahrzunehmen, ohne das Heft ganz aus der Hand zu geben.

Der PE-Investor wird allerdings auf denjenigen Rechten bestehen müssen, die er benötigt, um sein Investment abzusichern. Hierzu zählt, dass er im Fall einer wirtschaftlichen Notlage die Kontrolle übernehmen und am Ende der Investmentperiode sicher den Exit herbeiführen kann. Gerade bei Unternehmen mit starken Gründerpersönlichkeiten entwickeln sich an dieser Stelle häufig intensive Diskussionen.

Mitunter wagen sich aber auch VC-Investoren in PE-Investmentstrukturen vor: Bei auf „HoldCo-Ebene“ angesiedelten Co-Investments kann der PE-Investor von der Wachstumsexpertise und dem Netzwerk des VC-Investors und dieser wiederum von der Finanzkraft des anderen profitieren. Die Diskussionen kreisen hier in erster Linie um die wirtschaftliche Teilhabe des letzteren (Ratchet). ■



Dr. Tim Schlösser (links), LL.M. (Harvard) und Dr. Benjamin Ullrich, M.Jur. (Oxford) sind Rechtsanwälte und Partner der Kanzlei Schnitker Möllmann Partners. Schnitker Möllmann Partners ist eine Spezialkanzlei für Steuer- und Wirtschaftsrecht, die in den drei Kernbereichen Steuern, Fonds und Transaktionen tätig ist.