

Qualität statt Masse

Abgesehen von den Start-up-Zentren Berlin und München oder den über die Republik verteilten Technologieclustern mag sich der Norden Deutschlands auf den ersten Blick vergleichsweise beschaulich ausnehmen. Doch der Eindruck trügt: Denn häufig gilt hier noch das Motto „Qualität statt Masse!“.

Bei Betrachtung der nackten Zahlen ist das Investitionsgeschehen in den nördlichen Bundesländern – Hamburg, Bremen, Niedersachsen, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern – allerdings überschaubar. Nach Angaben des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) flossen im vergangenen Jahr insgesamt 1,85 Mrd. EUR in deutsche Start-ups. Die fünf nördlichen Bundesländer kommen zusammen auf gerade einmal 75 Mio. EUR. Hamburg nimmt in dieser Gruppe mit 48 Mio. EUR die Spitzenposition ein, gefolgt von Schleswig-Holstein (10 Mio. EUR), Niedersachsen (9 Mio. EUR) sowie Mecklenburg-Vorpommern (5 Mio. EUR) und Bremen (3 Mio. EUR). Doch was sagen nackte Zahlen aus?

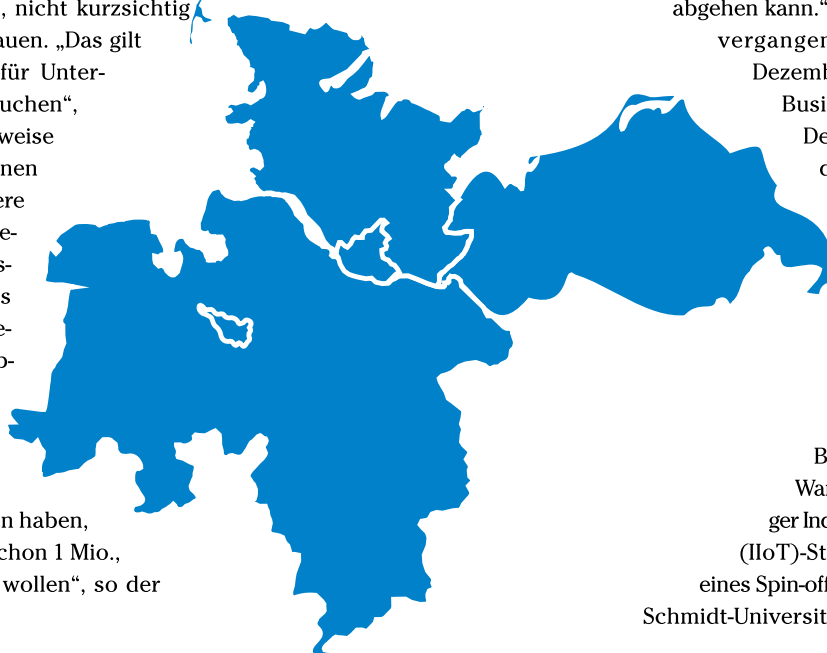
Allgemeine und regionspezifische Herausforderungen



Uwe Bräuer,
Genius Venture Capital

Bei hellerem Licht betrachtet scheint man im Norden ähnlichen Herausforderungen zu begegnen wie im übrigen Bundesgebiet, nur hier und da vielleicht eine Nummer kleiner. „Natürlich ist die Investorendichte bei Weitem nicht so hoch wie in Berlin oder Hamburg, was Auswirkungen auf das Netzwerken und damit auf das Syndizieren von Finanzierungen hat“, sagt Uwe Bräuer, Geschäftsführer von Genius Venture Capital aus Schwerin. Zwar habe die Start-up-Szene

nicht die Dichte wie in den Hotspots. Man sei jedoch immer gut beraten, nicht kurzfristig zu sein und sich umzuschauen. „Das gilt sowohl für uns als auch für Unternehmen, die Investoren suchen“, so Bräuer. „Erfreulicherweise konnten in den vergangenen zwölf Monaten auch größere Finanzierungsrunden für regionale Start-ups abgeschlossen werden.“ So hat Genius beispielsweise in Lunch Vegaz investiert, und das, obwohl man von den Ressourcen her begrenzt sei. „Zudem sehen wir zu viele Investoren, die zwar Early Stage auf der Agenda stehen haben, aber dann am Ende doch schon 1 Mio., 2 Mio. EUR Umsatz sehen wollen“, so der Genius-Geschäftsführer.



Unternehmer werden zu Investoren

In allen norddeutschen Bundesländern sind private Venture Capital-Geber unterrepräsentiert. Doch häufig versuchen Business Angels – mit Erfolg –, Lücken in der Frühphasenfinanzierung auszugleichen. Bräuer berichtet denn auch von ehemals erfolgreichen Unternehmern aus der Region, die nun selbst zu Investoren geworden sind und im Rahmen von Co-Investments als Business Angels tätig werden. Auch einige wenige mittelständische Unternehmen treten als Investoren in Erscheinung. „Bis zur Series A-Finanzierungsrunde können wir spannende Teams und Themen gut begleiten, es fehlen dann aber in der Region die Mittel, potenzielle Highflyer bei der breiten internationalen Markteinführung nennenswert finanziell zu unterstützen“, sagt Bräuer.

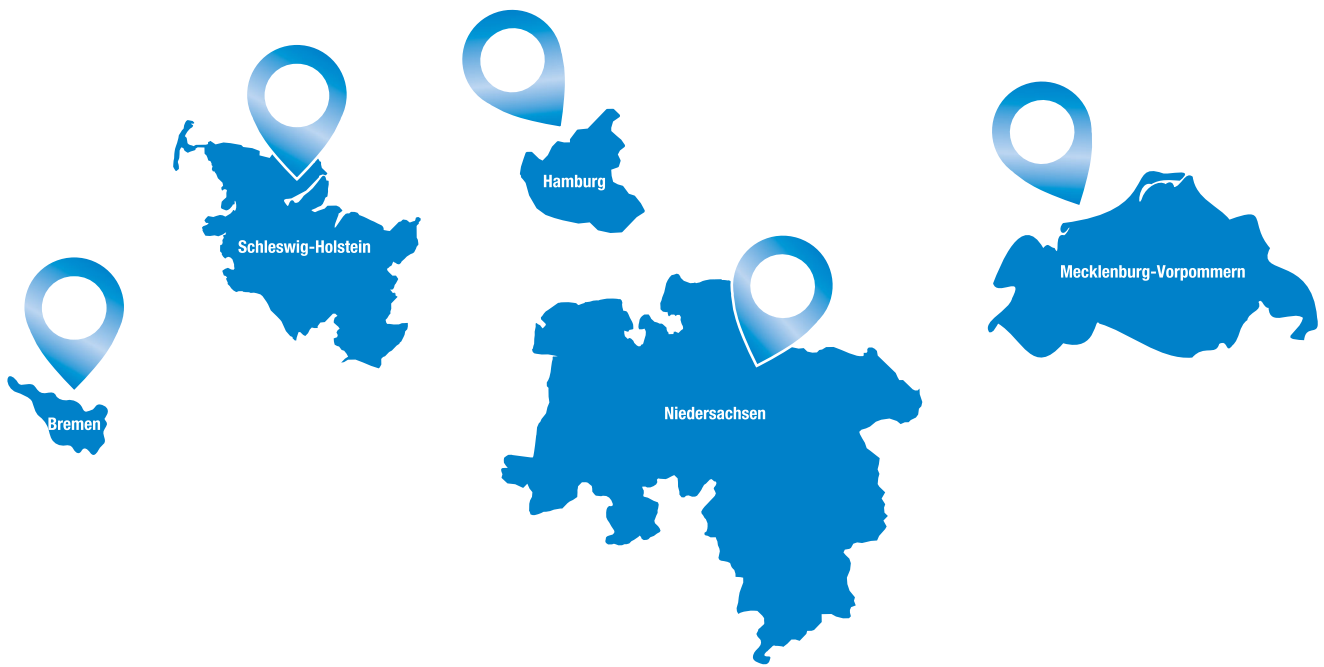
Wenig Venture Capital für Business Angels auch ein Incentive

Auch in Schleswig-Holstein sind private Wagniskapitalfonds Mangelware: „Es gibt schlicht keine“, sagt Julian von Hassell, Baltic Business Angels Schleswig-Holstein, der dies mit einem lachenden und einem weinenden Auge sieht. „Als Business Angels können wir diese Lücke zwar nicht schließen – das heißt aber nicht, dass hier nicht trotzdem die Post abgehen kann.“ Im vergangenen



Julian von Hassell,
Baltic Business Angels
Schleswig-Holstein

Dezember haben fünf Baltic Business Angels einen MBO-Deal mit den Gründern der OQmented GmbH aus dem Itzehoer Fraunhofer-Institut für Siliziumtechnologie (ISIT) finanziert. Die Angels investierten 1,1 Mio. EUR. Soeben zeichnete Baltic Business Angel-Mitglied Norbert Basler eine 800.000-EUR-Wandelanleihe des Hamburger Industrial Internet of Things (IIoT)-Start-up Panda GmbH, eines Spin-offs der Harburger Helmut-Schmidt-Universität.



Unauffällig investieren

Aktiv sind die Baltics erst seit 2017. Ihnen helfe, dass sie an der Peripherie stünden. Andernorts, in Berlin zum Beispiel, gebe es ein Hauen und Stechen um die heißesten Deals. Das treibe die Preise, aber nicht unbedingt die Qualität. „Gerade weil wir nicht als Hotspot wahrgenommen werden, ist es für uns leichter, unauffällig in lohnende Zielunternehmen zu investieren und die dann für Folgerunden dem Venture Capital-Markt zur Verfügung zu stellen. „Wir finanzieren auch Serial Entrepreneurs wie die Gründer des preisgekrönten Lübecker AI- und AR-Start-ups Barerays.“ Die Initiative zur Gründung der Baltic Business Angels ging weiland von Wirtschaftsminister Bernd Klaus Buchholz aus. Zudem färbe die Start-up-Affinität der skandinavischen Nachbarn und der baltischen Staaten auch auf Schleswig-Holstein ab. „Das ergibt einen Austausch, der alle Seiten sehr befruchtet“, sagt von Hassell. Die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH) sei hier ein „sehr potenter Türöffner“.

Hamburg mit Fokus Later Stage



Dr. Heiko Milde,
IFB Innovationsstarter

Seitens des Innovationsstarter Fonds Hamburg ist man auch dort mit der Situation zufrieden. „Wir sind gegenwärtig in 44 Unternehmen investiert und haben auch in Zeiten von Corona keinen Knick erlebt“, sagt Dr. Heiko Milde, Geschäftsführer der IFB Innovationsstarter GmbH. Gemeinsam mit München konkurriert Hamburg seit Jahren um den zweiten Platz im Ranking der Start-up-Citys in Deutschland. Der Innovationsstarter Fonds ist gegenwärtig mit 25,4 Mio. EUR ausgestattet und investiert ausschließlich im Seed-Bereich, vornehmlich im Hightech- und DeepTech-Segment. „In 80% der Fälle investieren wir gemeinsam mit Business Angels und zudem sehr häufig mit dem High-Tech Gründer-

fonds“, so Milde. Zwar gäbe es auch in Hamburg institutionelle Venture Capital-Fonds. „Aber natürlich nicht so viele, wie ich es mir wünschen würde.“ Zahlreiche Fonds investierten darüber hinaus eher im Later Stage-Bereich, mit größeren Volumina oder im Rahmen internationaler Investments. Auch seien einige Fonds in der Vergangenheit nach Berlin abgewandert. „Es kommt aber gar nicht darauf an, wo ein Fonds seinen Sitz hat“, so Milde, der aus der niedersächsischen Landeshauptstadt Hannover Bestätigung erhält: „Lokale Investoren spielen im Rahmen von Co-Investments keine Rolle“, bestätigt Andreas Bösenberg von der Nord Holding, die vor allem im Buyout-Sektor agiert. „Gerade oberhalb einer Bewertung von 30 Mio. EUR ist Kapital äußerst flexibel, da ist der Standort des Kapitalgebers nicht entscheidend.“



Andreas Bösenberg,
Nord Holding

Nachhaltigkeit und KI nehmen zu

Der Investitionsfokus verschiebt sich (auch) im Norden zunehmend weg von klassischen Branchen und hin zu Technologieschwerpunkten. „Es ist die Digitalisierung, die sich quer durch alle Branchen zieht“, erklärt Milde. Als Beispiel nennt er das Start-up Ressourcify, ein Unternehmen der Abfall- und Kreislaufwirtschaft. „Viele Start-ups zielen gegenwärtig auf die Themen Umweltschutz und Ressourcenerhalt, das hatten wir vor fünf Jahren noch deutlich weniger.“ Ein weiteres Beispiel ist Mindpeak, ein Start-up, welches sich mit Bilderfassung im Brustkrebsbereich beschäftigt. „Immer häufiger arbeiten Start-ups im Zusammenhang mit Digitalisierung auch mit künstlicher Intelligenz“, so Milde weiter – eine Auffassung, die auch in Mecklenburg-Vorpommern geteilt wird: „Spannend finde ich die aktuellen Entwicklungen im Bereich Machine Learning. Wir sehen immer mehr Start-ups, die sich mit diesem Thema befassen“, sagt Bräuer.

In Schleswig-Holstein bieten regional verwurzelte Industrien wie etwa der Tourismus, Renewables, der Schiffbau, Health, Food und Agritech eine Menge Ansatzpunkte für wertschöpfungssteigernde Technologien und künstliche Intelligenz. Von Hassell: „Das sind starke Industriecluster in unserer Region, bei denen wir auch Potenzial für spannende Corporate Exits sehen.“ Gerade realisieren einige Baltic Angels bundeslandübergreifend eine Bridge-Runde für ein Blockchaintech im Foodbereich. Noch mehr als die Branche selbst scheint also der Technologie-USP beziehungsweise Geschäftsmodell-USP entscheidend für eine Finanzierung zu sein. „Es darf die Frage gestellt werden, wie viel schwerer es für ein Unternehmen ist, eine Finanzierung zu bekommen, welches nicht über einen solchen USP verfügt“, befindet Bösenberg. Schließlich blende man damit automatisch eine Reihe von Investoren aus – eine Entwicklung, die nicht nur im Norden seit einigen Jahren vermehrt Einzug hält.

Nord Holding verlagert sich gen Süden

Im Buyout-Bereich finanziert die Nord Holding vor allem im Rahmen von Nachfolge- oder Carve-out-Lösungen. „Zugegeben: Im Norden sind wir quantitativ nicht so gut aufgestellt wie im Süden der Republik“, räumt Bösenberg ein. Folglich habe man den regionalen Fokus in den letzten Jahren auch vermehrt auf die Mitte oder den Süden Deutschlands verlegt. Neben der Quantität, so Bösenberg, spiele aber auch die „nordische“ Mentalität eine

Rolle. So treffe man durchaus auf in sich geschlossene Subsysteme. „Wir als Hannoveraner kommen teilweise nicht in die Nähe von Assets aus Hamburg oder Schleswig-Holstein.“ Vor zehn Jahren sei das Portfolio der Nord Holding noch stärker regional ausgeprägt gewesen. Als nahezu einziges regionales Beispiel aus dem aktuellen Portfolio benennt Bösenberg schließlich die ZG Zentrum Gesundheit GmbH aus Leer, eine Praxisgruppe für Augenheilkunde.

Fazit

Der Norden muss sich nicht verstecken. Entscheidend ist auch die Lebensqualität, sei es in einer Großstadt wie Hamburg oder in eher ländlichen Regionen – schließlich werden Gründer auch mal älter und gründen Familien. Ein weiterer Pluspunkt, den insbesondere Hamburg etwa „gegen“ die Start-up-Hochburg Berlin ins Feld führen kann: Die Hansestadt verfügt über eine starke „Old Economy“. Hier können strategische Partnerschaften zwischen Mittelstand und Start-up bis hin zur Entwicklung von gemeinsamen Pilotprojekten weitaus einfacher abgeschlossen werden. „Darüber hinaus verfügt Hamburg über viele vermögende Menschen, die gerade in Zeiten von niedrigen oder Nullzinsen in der Start-up-Finanzierung eine attraktive Anlagemöglichkeit sehen“, unterstreicht Milde.

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

ANZEIGE

Folgen Sie uns auch auf



Trends und News rund um Venture Capital,
Start-ups, Small- und Mid-Caps und Private Equity

Werden Sie Teil der VentureCapital Magazin-Community auf
LinkedIn und bleiben Sie topaktuell informiert!

[linkedin.com/company/vcmagazin](https://www.linkedin.com/company/vcmagazin)

