



GASTBEITRAG

Corporate Venture Capital – über die Aufgabe, strategisch und transformativ zu investieren

Von Markus Solibieda, BASF Venture Capital GmbH

► Neben den bekannten Asset-Klassen Venture Capital, Growth Capital und Private Equity hat sich in den vergangenen Jahren eine neue Asset-Klasse nach vorn geschoben, die mit noch größerer Geschwindigkeit wächst: Corporate Venture Capital (CVC). Mittlerweile sind CVC-Einheiten an mehr als 25% aller globalen VC-Finanzierungsrunden beteiligt, Tendenz wachsend. Insbesondere in Deutschland sind in den letzten Jahren weitere zahlreiche neue CVC-Einheiten gegründet worden – nun von großen Mittelständlern, die wie die DAX-Konzerne den Wert einer eigenen Investment-Einheit erkannt haben, und CVC zu einem Kernbestandteil ihrer Innovationsstrategie machen.



Markus Solibieda, Geschäftsführer BASF Venture Capital

Diese CVC-Einheiten berichten in der Regel nicht an den CFO, und sind auch nicht Teil der Pensionskasse, obwohl ihr finanzieller Erfolg oft bedeutsam ist. CVC-Einheiten verfolgen in erster Linie strategische Ziele. Dies macht ihr Mandat noch anspruchsvoller, als wenn es „nur“ um die Erzielung einer attraktiven Rendite ginge. Denn der Anspruch einer CVC-Einheit ist es, mit einem überschaubaren, schlagkräftigen Team einen wichtigen Beitrag zur Innovationsstrategie großer Konzerne zu leisten – und gleichzeitig Geld zu verdienen.

Die Festlegung eines klaren Mandates, dass von dem gesamten Konzern getragen wird, ist die erste und wichtigste Voraussetzung für den Erfolg: das Einsatzfeld von CVC-Investitionen

reicht von der Vorbereitung von M&A-Transaktionen über die Erweiterung bestehender F&E-Aktivitäten bis hin zur Identifikation und dem Aufbau neuer Geschäftsfelder, bzw. der Digitalisierung bestehender Geschäftsaktivitäten. Investitionen in strategisch relevante „Moonshots“ und disruptive Geschäftsmodelle ergänzen das Spektrum. Unter diesem Blickwinkel wird der Dealflow auf strategische Relevanz analysiert und wertvolles Know-how über technologische Trends, neue Geschäftsmodelle und relevante Marktentwicklungen aufgebaut und im Konzern geteilt.

Am Anfang einer jeden Investition steht die Frage nach dem strategischen Wert, der mit dieser finanziellen und operativen Zusammenarbeit mit dem

Zielunternehmen für den Mutterkonzern generiert wird. Dieser „strategische Fit“ eines Investments besteht entweder mit der aktuellen Strategie des Konzerns, aber viel häufiger mit einer möglichen, erwarteten, zukünftigen Strategie der Muttergesellschaft. Mit der Analyse des Dealflow, dem Dialog mit Co-Investoren, den Lernerfahrungen aus dem Testen neuer Geschäftsmodelle und der Zusammenarbeit mit den Zielunternehmen hilft die CVC-Einheit dem Konzern, seinen Blick auf die Zukunft zu schärfen und seine nächste Strategie zu schreiben. ■

No risk, no future – Wagniskapitalgeschäfte in Europa müssen auf ein neues Level gehoben werden

Von Maren Eckloff-Böhme, Brightpoint Capital GmbH

► Ohne die nächste heimische Generation von Technologie-Champions wird Europa hinter andere globale Player zurückfallen. Weshalb Risikokapital eine treibende Kraft ist, um diese Technologie-Champions hervorzuheben – und in Europa zu halten. Dafür muss Europa seine digitale Souveränität ausbauen, die Abhängigkeit von ausländischem Kapital verringern und die Rahmenbedingungen für die innovative Technologie-Szene stärken.

Technologie ist in Europa allgegenwärtig – zu oft jedoch nur als Wert an sich. Ohne Rücksicht auf unsere europäischen Ideen und Werte hat Technologie schwerwiegende finanzielle, politische und kulturelle Auswirkungen auf Europa.



Maren Eckloff-Böhme, Geschäftsführerin von Brightpoint Capital

Wir befinden uns in einem globalen Technologie-Wettlauf. Wenn wir unsere Zukunft selbst gestalten wollen, müssen wir uns an die Spitze setzen. Technologie gestaltet die Welt von morgen mit innovativen Produkten und Dienstleistungen, die unser Leben verändern – ob wir Musik auf Spotify hören, Unterkünfte bei HomeToGo buchen, Kleidung bei Zalando oder Lebensmittel bei Hello Fresh bestellen. All diese Unternehmen haben drei Dinge gemeinsam: Sie sind europäische Ideen, welche mit Hilfe von europäischem Risikokapital zu großen Marken herangewachsen und halten Europa wettbewerbsfähig.

Wir bei Brightpoint Capital haben die Ambition Zugang zu Europas wachstumsstärksten Technologieunternehmen weiter zu erleichtern. Wir wollen die Venture Capital als Asset-Klasse demokratisieren. Den Auftakt macht der „Tech Venture Growth Fund“

(TVGF), den wir zusammen mit der Deutschen Bank aufgelegt haben. Er ist der erste europäische VC-Dachfonds für Wachstumsunternehmen mit dem Potential, die Wettbewerbsfähigkeit Europas langfristig zu stärken und den Europäischen VC-Markt nachhaltig zu stimulieren.

Der Zugang zu VC-Fonds ist bisher vor allem institutionellen Investoren vorbehalten. Durch den „TVGF“, können semi-professionelle Investoren bereits ab einer Ticket-Größe von 200T€ investieren.

Das ist erst der Anfang. Wir bereiten wir gerade weitere Finanzprodukte zum Abbau von Eintrittsbarrieren in Private Equity vor. So wollen wir zu einem starken europäischen Umfeld beitragen, aus dem heraus heimische Jungunternehmen weltweit erfolgreich sein können. ■

Weiterer Optimierungsbedarf bei ESG, Diversity und Inklusion im VC-Markt

von Dr. Jörg Goschin und Alexander Thees, KfW Capital

► „ESG“ ist als wichtiges Thema im VC-Markt angekommen. Viele Akteurinnen und Akteure sowohl auf VC-Fonds- als auch auf Start-up-Ebene beschäftigen sich aktiv mit „ESG“ im Rahmen ihrer Geschäftsstrategie. Dennoch sehen wir weiterhin Optimierungsbedarf: Wir setzen seit einigen Monaten im Rahmen unserer Nachhaltigkeits-Due-Diligence eine gemeinsam mit BCG entwickelte „Tool-Box“ ein. Diese umfasst u.a. einen ausführlichen Fragenkatalog, mit dem sich analysieren lässt, wie stark ESG bereits in der Strategie, in den Prozessen und im Portfolio des jeweiligen VC-Zielfonds etabliert ist.

Die bisherigen Erfahrungen ergeben ein differenziertes Bild: Immer mehr VC-Fonds, die sich im Fundraising befinden, haben „ESG“ erfreulicherweise bereits proaktiv in ihre Investorendokumente aufgenommen. Sie fragen zudem aktiv nach unserer Einschätzung ihrer Managementfähigkeiten im Bereich Nachhaltigkeit. Ein Teil von ihnen hat das Thema bereits in seiner Geschäftsstrategie fest verankert, allerdings ist die Umsetzung oft noch nicht vollumfänglich erfolgt. Eine systematische Beleuchtung der identifizierten Risiken und die Konzipierung von geeigneten Maßnahmen findet in der Kommunikation zwischen VC-Fonds und Portfoliounternehmen bisher noch zu selten statt.

Ein weiterer Themenkomplex, nämlich „Diversity“, wird völlig zu Recht ebenfalls intensiv diskutiert – und auch hier sehen wir dringenden Handlungsbedarf: Wie beispielsweise der Ende Mai veröffentlichte Report „European Women in VC“ der gleichnamigen Initiative eindrucksvoll aufgezeigt hat,



Dr. Jörg Goschin, Geschäftsführer von KfW Capital



Alexander Thees, Geschäftsführer von KfW Capital

sind Frauen in unserer Branche nicht nur strukturell weiterhin benachteiligt, sondern müssen oft auch deutlich höhere Hürden überwinden, um Kapital für ihr Start-ups zu erhalten oder VC-Fonds aufzubauen. Es ist die Pflicht des gesamten VC-Marktes dies gewissenhaft anzugehen: Zum einen sind wir dazu schon allein aus Gründen

der Gleichberechtigung und Chancengleichheit dazu aufgerufen, zum anderen können wir es uns schlichtweg nicht leisten, dass eine einzige innovative Idee nicht realisiert werden kann, weil der Zugang zu Kapital aufgrund von „Diversity und Gender“ Barrieren versperrt ist. ■

