

## Finance

# Innovation und Innovationsförderung Das neue Venture Debt-Programm der KfW Der Fundraising-Prozess

TFT Munich 2019  
Technology, Finance, Transactions  
25. Juli 2019  
Hilton Park Hotel Munich  
Protokoll  
Dr. Manuel Weitnauer,  
LL.M. (Berkeley)

### Innovation und Innovationsförderung

Prof. Dr. Reiner Braun

Chair of Entrepreneurial Finance 2, TU München

Prof. Dr. Braun stellte zunächst fest, dass im Gegensatz zu China und den USA zu wenig Wagniskapital zur Verfügung stehe (so für das Jahr 2017: 15,6 Mrd. EUR in Europa, 62,8 Mrd. EUR in Asien, und 63,8 Mrd. EUR in USA; dies entspreche einer Steigerung von + 278% in Europa, + 1.452% in Asien, und + 151% in den USA für den Zeitraum von 2012 bis 2017). Der Median der Investments in Europa läge dabei bei 15,1 Mio. EUR („*Later Stage*“ – *Q1 2018*). Zu beobachten sei, dass Wachstumsunternehmen in den USA länger privat blieben. Im Vergleich zu China und den USA gebe es in Europa zu wenige „*Corporates*“. Bedenklich stimme auch, dass in den Top 10 der weltweiten Forschungsweltmeister mit Volkswagen auf Platz 6 nur ein einziges deutsches Unternehmen vertreten sei. Insbesondere der Verkauf von Skype aus Europa in die USA (an Microsoft) belege die Emigration der Innovationsfähigkeit. Generell landeten kapitalinduziert viele Unternehmen im Ausland. Durch erfolgreiche Exits könnte aber auch das deutsche Ökosystem profitieren. Die höheren Bewertungen bei US Investoren (Median-Bewertung von ca. 5 Mio. bei „*domestic*“ Investoren; Median-Bewertung von ca. 22 Mio. bei US – Investoren) könnte u.U. auch mit der höheren Qualität der jeweiligen Technologieunternehmen erklärt werden. Als Lösungsvorschläge nannte Prof. Dr. Braun a) die Mobilisierung von mehr Wagniskapital (hier sei auch privates Kapital, insbesondere von Family Offices, Stiftungen und High-net-worth-Business-Angels nötig (die staatlichen Unterstützungsangebote könnten dabei als Hebel dienen); die Rendite in Europa könne mit den USA durchaus mithalten), sowie b) die Schaffung alternativer Finanzierungsformen neben klassischen Wagniskapital-Modellen (Venture Debt; innovative Fremdkapital-Finanzierungen; Bewertungs-instrumente-Tools; Co-Investment-Produktformen für Direktinvestitionen (Silicon Valley Bank).

### Das neue Venture Debt-Programm der KfW

Jochen Eichmann

Abteilungsleiter Venture Debt, KfW Bankengruppe

Jochen Eichmann führte kurz in die Eckdaten der KfW ein: Förderbank der Bundesrepublik Deutschland mit Gründung 1948 als Kreditanstalt für Wiederaufbau; Anteilseigner seien zu 80 % der Bund und zu 20 % die Länder; der Sitz sei in Frankfurt am Main; die Bilanzsumme 2018 betrage 485,8 Mrd. EUR und das Fördervolumen 2018 75,5 Mrd. EUR; es gebe 6.376 Mitarbeiter (2018); die KfW verfüge über das beste Langfrist-Rating Aaa/AAA/AAA.

Danach wurde die organisatorische Einteilung der KfW im Bereich inländische Förderung in die Bereiche KfW Capital (Eigenkapital, insbesondere Venture Capital), Fremdkapital und den relativ neuen Bereich Venture Tech Growth als „*Lückenschluss im Angebot der KfW*“, der jungen innovativen TU Fremdkapital zur Verfügung stellt, vorgestellt. Das Gesamtvolumen des Bereichs Venture Tech Growth betrage maximal 250 Mio. EUR, der Zusagezeitraum erstreckte sich über 5 Jahren und als Ticketgrößen seien zwischen 3 und 15 Mio. EUR vorgesehen. Eine Spiegelung habe durch private Investoren zu erfolgen (i.d.R. 50:50) und das TU müsse bereits Venture Capital injiziert sein. Maßgebliche Zielsetzungen seien die Belebung des Venture Debt – Marktes (hier bisher bereits tätig insbesondere die Handelsbank und Silicon Valley Bank), die Erzeugung eines Sogeffektes (Animation neuer Player), die Erhöhung von Ticketgrößen sowie die Vermeidung von Verwässerung und Flexibilität bei den Investments. Ein intensives Monitoring sei zu erwarten. Ab Q3/19 sei auch ein Equity Kicker vorgesehen.



## Finance

# Innovation und Innovationsförderung

## Das neue Venture Dept-Programm der KfW

### Der Fundraising-Prozess

TFT Munich 2019  
Technology, Finance, Transactions  
25. Juli 2019  
Hilton Park Hotel Munich  
Protokoll  
Dr. Manuel Weitnauer,  
LL.M. (Berkeley)

Seite 2

#### Der Fundraising-Prozess

Moderation:

Alix Winterhalder, Weitnauer Rechtsanwälte

Katharina Poeter, Relationship Manager, Palico SAS; Dr. Axel Krieger, General Partner, Digitalplus GmbH; Daniel Keiper-Knorr, Founding Partner, Speedinvest GmbH; Dr. Ralf Schnell, Leiter Private Equity, Siemens Fonds Invest GmbH

Katharina Poeter stellte das Business Model eines Fundraising über eine digitale Vermittlungsplattform zur Vereinfachung des Fundraising-Prozesses vor. Derzeit seien bei Palico ca. 2.500 General Partners (GP) sowie 1.700 Limited Partner (LP) aus mehr als 100 Ländern gelistet. Dabei kämen 40% der Kunden aus den USA, 30% der Kunden aus Europa und 30% der Kunden aus dem Rest der Welt. Ziel sei es insbesondere, Fondsmanager mit Pensionskassen und Family Offices zu vernetzen. Die Nutzung der Plattform sei grds. kostenlos; eine **Success Fee** werde jedoch für den Primär- und Sekundärmarkt erhoben. Das Fundraising über Netzwerke werde durch die digitale Plattform allein nicht ersetzt. Die Transaktion werde nicht über die Plattform abgewickelt.

Dr. Axel Krieger berichtete über das Fundraising aus Sicht eines General Partners. Digitalplus sei ein Wachstumskapitalfonds, der sich aber derzeit nicht im Fundraising befände. Investoren seien insbesondere **Family Offices, Corporates** und **Institutionelle Investoren**, auch aus den USA und UK. Der Zugang zum amerikanischen Markt sei gegeben. Die Netzwerkpflege sei entscheidend; sie funktioniere über eine Datenbank, die laufend aktualisiert würde. Bzgl. der Terms erfolge eine Orientierung an den Vorgaben des Marktes. Zielsetzung sei es, mit Zahlen zu überzeugen.

Daniel Keiper-Knorr schilderte ebenfalls das Fundraising aus Sicht eines General Partners. Derzeit erfolge seitens Speedinvest ein Fundraising für den 6. Fonds; bisher seien für die 5 vorherigen Fonds insgesamt 230 Mio. EUR eingesammelt

worden. Das bedeutet: *„Man ist nie nicht im Fundraising“*.

Es erfolge ausschließlich eine Frühphasen- und keine Wachstumsfinanzierung und es bestehe eine Kooperation mit dem EIF. Man habe in der Vergangenheit bereits einen Fundraising Agent genutzt, jedoch sei dieser kein Ersatz für persönliche Beziehungen. Marktplätze funktionierten, aber nur, wenn man eine Marke habe.

Dr. Ralf Schnell beschrieb das Fundraising aus Sicht eines Limited Partner. Die Investments würden für die Siemens Pensionsfonds getätigt. Das Portfolio sei nach einer Hochlaufphase von ca. 8 Jahren seit ca. 2 Jahren auf dem gewünschten NAV-Niveau. Ein *„permanentes Ansprechen der Fonds“* sei nötig. Investments in *„first time“* – Fonds seien möglich, sofern diese von erfahrenen Managern verwaltet würden. Der kleinste bisher investierte Fonds habe über ein Gesamtvolumen von ca. 40 Mio. EUR, der größte über ein Gesamtvolumen von ca. 19 Mrd. EUR verfügt. Es gelte der Grundsatz: *„Bottom-Up sticht immer Top-Down“*.

Die Laufzeit der Fonds betrage mittlerweile häufig mehr als 10 Jahre. Compliance und die ESG (**Environment; Social; Governance**) – Faktoren seien wichtig. Die *„legal terms“* seien risikobewusst gestaltet. Im Falle des Widerspruchs zur *„legislation“* erfolge grds. der Austritt aus dem Fonds.

