

Presse

Zeitungsartikel  
"High-Tech-Firmen in der Klemme"  
Bremer Nachrichten, 25. November 2004

# High-Tech-Firmen in der Klemme

Kongress zur Finanzierung von Technologie-Unternehmen zeigt aktuelle Probleme der Kapitalbeschaffung

Von unserem Redakteur  
Reinhard Wirtz

Bremen. Der Standort Deutschland scheint für High-Tech-Unternehmen immer unattraktiver zu werden. Die Betriebe klagen über zunehmende Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung, bürokratische Hürden und über ein gerüttelt Maß an Steuern und Abgaben. Von dieser Beurteilung bis zu der Entscheidung, Niederlassungen im Ausland zu gründen oder den Sitz des Unternehmens gleich ganz zu verlagern, ist oft nur ein kurzer Weg.

Auf der Tagung über die „Finanzierung technologiebasierter Unternehmen“ der internationalen Beratungsgesellschaft Mummert & Company, des Fraunhofer Instituts Integrierte Publikations- und Informationssysteme und der Freien Hansestadt Bremen sollten gestern Möglichkeiten zur Gegensteuerung aufgezeigt und neue Kontakte geknüpft werden.

Die Kritik am Wirtschaftsstandort Bundesrepublik ist das Ergebnis einer Befragung von 700 Unternehmen aller wichtigen Technologiebranchen durch Mummert & Company und das Fraunhofer Institut. 80 Prozent der Befragten haben danach in den kommenden Jahren eine Finanzierungslücke, zwei Drittel benötigen mehr als zwei Millionen Euro, 40 Prozent erwägen angeblich, auf Grund anhaltender Probleme, besonders bei der Kapitalbeschaffung, Deutschland den Rücken zu kehren.

Da Technologieunternehmen laut Mummert & Company bei den Banken offenbar immer häufiger auf taube Ohren stoßen, selbst wenn der Staat Sicherheiten bietet, wird die externe Unternehmensfinanzierung vor allem über Finanzinvestoren bewerkstelligt. Allerdings ist der Beteiligungs-Kapitalmarkt für junge High-Tech-Unternehmen laut Mummert in den vergangenen drei Jahren um 80 Prozent geschrumpft, eine Folge der Vorbehalte aus dem Platzen der New-Economy-Blase.

Die Finanzierungs-Probleme scheinen sich auf mehreren Stufen zuzuspitzen, wie die Tagung mit ihrem Großaufgebot von Bankern, Wagniskapital-Gebern, Beratern und potenziellen Kapitalnehmern zeigte. „In der seed-Phase, also bei der Vorbereitung für technologieorientierte Unternehmensgründungen, gibt es ein Totalversagen des Marktes, das ist ein Strukturproblem“, fasste Michael Brandkamp von der Technologie-Beteiligungsgesellschaft der KfW-Bankengruppe die aktuelle Situation zusam-



Der Kongress im Bremer Hilton-Hotel zeigte: Die Finanzierung von Technologieunternehmen bleibt hier zu Lande ein echtes Problem. Foto: Frank Koch

men. Eberhard Färber, als Gründer der PCS-Computersysteme GmbH und der Ixos Software AG einer der erfolgreichsten Technologie-Unternehmer in deutschen Ländern, berichtete von seiner vergeblichen Suche nach Venture Capital (VC) für ein Brennstoffzellen-Projekt: Mit 15 Spezialisten hatte er die 120 VC-Geber in Deutschland andert-halb Jahre lang vergeblich zu motivieren versucht, ehe er in London und Paris Gehör und Kapital fand.

Bart Markus, über Stationen bei Shell, McKinsey und HAL Investments zur Wellington Partners Venture Capital GmbH gelangt, verdeutlichte, dass das VC-Thema die Möglichkeiten vieler Anwesender wohl überstieg: In Deutschland kommen pro anno 120 VC-Beteiligungen zustande, herunter gerechnet wären das 0,6 Beteiligungen für Bremen pro Jahr. „0,9 Beteiligungen. Sie müssen Bremerhaven mit einbeziehen“, verbesserte Johann Färber, Geschäftsführer der Bremer Aufbaubank.

Färber und seine Mitstreiter von der KfW, von der LfA Förderbank Bayern und von der BBB Bürgerschaftsbank zu Berlin-Brandenburg stellten dieser Unerreichbarkeit eine staatliche Förderphilosophie entgegen, die nicht von den astronomischen Rendite-Erwartungen der VC-Geber, sondern in erster Linie regionalwirtschaftlich sowie von soliden Geschäftsplänen für marktfähige Produkte geprägt ist. Färber: „Es geht nicht nur um Kapital, sondern um die notwendige Infrastruktur, damit sich ein Unternehmen entwickeln kann. Am Anfang also vor allem um Arbeitsmöglichkeiten, Beratung, Management-Begleitung und um betriebswirtschaftliches Know-how.“

Wenn die Wagniskapital-Geber sich weitgehend von technologischen Existenzgründern in Deutschland verabschiedet haben,

private Geldgeber zunehmend die Taschen zuknöpfen und viele Banken Jungunternehmern allenfalls eine Tasse Kaffee, aber kaum Geld anbieten, (Schirmherr Henning Scherf: „Kommen sie mal mit einer guten Idee zur Deutschen Bank – das ist anstrengend...“), dann ruht die Last beim Steuerzahler, spricht bei öffentlichen Geldgebern.

Brandkamp (KfW) konstatierte, interessante Gründungen seien rückläufig, es mangle an innovativen Ansätzen, bundesweit träten Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit in den Vordergrund. Färber (Ixos), der in München ein Netzwerk für Menschen ins Leben rief, die mit Rat und Kapital zur Seite stehen („business angels“), empfahl: „Vielleicht versuchen Sie es doch wieder mit dem alten Königsweg: Über die Kunden mit Dienstleistungen, später mit Produkten, ein zwar langsames, aber stetiges Wachstum aus eigener Kraft zu generieren.“