Finanzierung | Innovation | M&A

# VentureCapital MAGAZIN

FÜR START-UPS, GROWN-UPS, HIDDEN CHAMPIONS UND INVESTOREN

6 | 2025
18,50 EUR (D)
vc-magazin.de

*klimaneutral gedruckt*

25

**„MEHR INNOVATIONEN, MEHR GRÜNDUNGEN, MEHR INVESTITIONEN“**
Interview mit Wirtschaftsministerin Katherina Reiche

**RÜCKBLICK AUF EINE BEWEGTE ZEIT**
25 Jahre VentureCapital Magazin

## DAS GOLDENE ZEITALTER DES KAPITALS

**25 Jahre VentureCapital Magazin**

by brutkasten

**»Was braucht unser Land wirklich? Woran hängt unsere Zukunft? Und wie können wir sie heute finanzieren? Geld ist nicht gleich Geld und Kapital ist nicht gleich Kapital. Es gibt Kapital, das verwaltet – und Kapital, das gestaltet. Dieses Buch handelt vom Gestalten.«**

INGO KROCKE UND ULRIKE HINRICHS




186 Seiten
Hardcover
ISBN: 978-3867748544
29,00 € (D) | 29,70 € (A)

Hier vorbestellen:

BVK
Bundesverband
Beteiligungskapital e.V.

# EDITORIAL





## 25 Jahre VentureCapital Magazin

*Liebe Leserinnen und Leser,*

vor Ihnen liegt die Ausgabe zum 25-jährigen Jubiläum des VentureCapital Magazins, hinter ihnen – und uns allen – liegt ein bewegtes Vierteljahrhundert mit Technologiesprüngen, Goldgräberphasen, aber auch Tränentälern (siehe Rückblick auf 25 Jahre ab Seite 20).

Das VentureCapital Magazin hat all diese Phasen nicht nur überlebt, sondern auch inhaltlich bereichert: als Informationsquelle, als Plattform für Austausch und als Brücke zwischen Kapitalgebern und Gründern.

Dass wir heute auf 25 Jahre zurückblicken können, ist nicht selbstverständlich. Es ist das Ergebnis von Kontinuität, Leidenschaft und vor allem Vertrauen: Vertrauen, das uns unsere Leserinnen und Leser entgegenbringen, die seit einem Vierteljahrhundert unsere Berichterstattung verfolgen; Vertrauen, das unsere Jahrespartner, Kooperationspartner und Anzeigenkunden durch ihre Unterstützung zum Ausdruck bringen – ohne sie wäre die kontinuierliche Weiterentwicklung des Magazins nicht möglich gewesen. Und nicht zuletzt Vertrauen, das ein engagiertes Redaktions- und Verlagsteam in diese Marke gesetzt hat, um das VentureCapital Magazin zu dem zu machen, was es heute ist. Dafür gilt unser herzlicher Dank.

Auch medial hat sich in den letzten 25 Jahren viel verändert. Vom reinen Printprodukt wurde das VC Magazin Schritt für Schritt zu einer multimedialen Plattform entwickelt – mit tagesaktuellen Onlineformaten und -hintergründen, Social Media, Newslettern, Videos, Eventfilmen und Veranstaltungen. Dieser Wandel war und ist notwendig, um der wachsenden Dynamik und den veränderten Informationsbedürfnissen gerecht zu werden.

Das Jubiläum ist für uns Anlass zur Rückschau, aber auch zum Blick nach vorn. Die Rahmenbedingungen für Gründer, Investoren und Märkte verändern sich aktuell schneller denn je: technologische Sprünge, künstliche Intelligenz, geopolitische Umbrüche, gesellschaftliche Herausforderungen. Umso wichtiger ist es, eine verlässliche mediale Instanz zu haben, die Entwicklungen einordnet, Stimmen zusammenbringt und Orientierung bietet. Genau diesem Anspruch wollen wir auch in den kommenden Jahren gerecht werden – mit Leidenschaft, kritischem Blick und einem klaren Bekenntnis zur Innovations- und Finanzierungskultur.

Wir danken allen, die uns in den vergangenen 25 Jahren begleitet haben, und freuen uns darauf, auch die Zukunft der Beteiligungsbranche gemeinsam mit Ihnen zu gestalten.


**JANINE HEIDENFELDER**
*Chefredakteurin*
janine.heidenfelder@vc-magazin.de

**MATHIAS RENZ**
*Head of VentureCapital Magazin*
mathias.renz@vc-magazin.de



**MC SERVICES**

**Wir gratulieren zu 25 Jahren VentureCapital Magazin!**

Venture Capital ist eine treibende Kraft der deutschen Life Sciences-Branche – neben Investitionen in Medtech und Digital Health flossen im Jahr 2024 allein 898 Mio. € in Biotechnologieunternehmen.

Wir sind stolz auf die langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit mit führenden Venture Capital-Firmen.



# INHALT

*VC MAGAZIN NR. 06-2025*



8

Bild: Julia Krainer


**3** Editorial
**25 Jahre VentureCapital Magazin**

**6** Interview mit Katherina Reiche, Bundesministerin für Wirtschaft und Energie | **„Unser Ziel ist klar: mehr Innovationen, mehr Gründungen, mehr Investitionen“**


## JUBILÄUM: 25 JAHRE VENTURECAPITAL MAGAZIN


**8** 25 Jahre Beteiligungskapital – Blick zurück und nach vorn
**Das goldene Zeitalter des Kapitals |** PETER KÖHLER

**16** Interview mit Dr. Christian Scharpf, Referent für Arbeit und Wirtschaft der Landeshauptstadt München
**„Innovation wächst nicht im Amt, sondern im Austausch“**

**18** Beteiligungsmarkt im Überblick
**Ein Vierteljahrhundert Wachstum, Wandel und Weitsicht**
DR. INGO KROCKE, BVK

**20** 25 Jahre VentureCapital Magazin und vc-magazin.de
**Rückblick auf eine bewegte Zeit**

**24** Was Branchenverbände mit dem VentureCapital Magazin verbindet | **Gemeinsam für Innovation**

**26** **25 Jahre Biotechnologie – und kein Ende in Sicht!**
PROF. DR. RALF HUSS, BIOM

**28** Über den Aufstieg der Innovationswirtschaft in Deutschland
**Start-ups machen Geschichte |** DR. TANJA EMMERLING, HIGH-TECH GRÜNDERFONDS

**30** Interview mit Andrea Schubert, Wirtschaftsförderung Dortmund | **„start2grow hat sich in 25 Jahren als einer der größten Gründungswettbewerbe etabliert“**

**42** Kommentar | **Steht uns 2026 eine neue M&A-Welle in Deutschland bevor?**
DR. MICHAEL R. DRILL, LINCOLN INTERNATIONAL

**44** VENTURE DEBT CORNER | Interview mit Nils Chrestin, GetYourGuide | **„Für uns war die Unterstützung aus dem Zukunftsfonds besonders wertvoll“**

**46** Business Model Reinvention | **Business as usual is over: Von Disruption zum Wettbewerbsvorteil mit Corporate Venturing |** FLORIAN NÖLL, PWC DEUTSCHLAND

**48** CASE STUDY | Rabot Charge GmbH: Smarte Energieversorgung | **Energie neu gedacht**

**50** Interview mit Thomas Krempl, netfiles
**„Der Datenraum der Zukunft muss schnell, einfach und sicher sein“**

**64 DEALMONITOR** **72 EVENTS** **74 PEOPLE**

**32**

***SENTIMENT UND GLÜCKWÜNSCHE***

25 Jahre Beteiligungsmarkt
im Spiegel der Branche

**52** 25 Jahre Kommunikation in Private Equity und Venture Capital | **Wer nicht erklärt, wird erklärt |** IRA WÜLFING

**54** Erfahrungen aus 30 Jahren Venture Capital in Deutschland **Kein bisschen weiser? |** DR. WOLFGANG WEITNAUER, WIPIT

**56** Umsetzung der AIFMD II in nationales Recht **Der Entwurf zum Fondsrisikobegrenzungsgesetz** TAREK MARDINI, DR. STEPHAN SCHADE, DR. TOBIAS LOCHEN & DR. ENZO BIAGI, POELLATH

**58** ESG CORNER | Das G in ESG – Mehr als Compliance **Ohne Governance keine Nachhaltigkeit** DR. JÖRG GOSCHIN & THERESA BARDUBITZKI, KFW CAPITAL

**59** Mitarbeiterbeteiligungsprogramme im Wandel | **Ich bin dann mal weg! |** DR. THOMAS DERLIN, GSK STOCKMANN

**60** Künstliche Intelligenz als Gamechanger? **Die Zukunft des Investierens**

**62** Venture Capital der Zukunft | **Essenzielles Treibmittel des Fortschritts |** PROF. DR. ANDREAS PINKWART & PROF. DR. MICHAEL SCHEFCZYK, TECHNISCHE UNIVERSITÄT DRESDEN

**73** Vorschau | Impressum

Folgen Sie uns auch auf LinkedIn & X:

linkedin.com/
company/vcmagazin

x.com/
vc_magazin

Druckprodukt
**$CO_2$ kompensiert**
Mehr Informationen unter:
klima-druck.de/ID
ID-Nr. 25195122
VDM

WIPIT VENTURE & TECH

GET UP.
START UP.
WE'RE YOUR
BACKUP.

wipit.legal

# „Unser Ziel ist klar: mehr Innovationen, mehr Gründungen, mehr Investitionen“

*Bundesministerin Katherina Reiche setzt auf eine neue Start-up- und Scale-up-Strategie, den Deutschlandfonds und regulatorische Reformen, um privates Kapital zu mobilisieren. Im Interview spricht sie über Ziele, die WIN-Initiative und die Bedeutung einer europäischen Kapitalmarktunion.*

**VC Magazin: Welche Ziele haben Sie sich persönlich für die Stärkung der Start-up- und Venture Capital-Landschaft in Ihrer neuen Position gesetzt?**

**Reiche:** Innovationen sind der maßgebliche Treiber für Wachstum. Start-ups bilden dabei das Rückgrat einer dynamischen Innovationsökonomie. Sie entwickeln disruptive Technologien, schaffen neue Marktsegmente und stärken so unseren Wirtschaftsstandort. Gleich zu Beginn meiner Amtszeit habe ich daher den Startschuss für eine neue Start-up- und Scale-up-Strategie gegeben, um die Rahmenbedingungen für die Branche noch weiter zu verbessern. Unser Ziel ist es, dass Deutschland als Standort für unternehmerische Innovation und Wachstum international wettbewerbsfähig ist. Der zentrale Hebel sind die Finanzierungsmöglichkeiten für Start-ups: Hier wollen wir die Rahmenbedingungen für private Investoren noch weiter verbessern und legen unseren Fokus klar auf die Mobilisierung von privatem Kapital. Denn: Nur mit privatem Kapital lassen sich Innovationen in marktfähige Lösungen transformieren – und wirtschaftliche Resilienz und Wertschöpfung nachhaltig sichern. Wir setzen daher gezielt öffentliche Mittel ein, um ein Vielfaches an privatem Eigen- und Wagniskapital für Innovation, Technologietransfer und Unternehmenswachstum zu hebeln. Ein gutes Beispiel ist der Zukunftsfonds als unser zentrales Instrument für Wagnis- und Wachstumsfinanzierungen in Deutschland. Mit der KfW Capital haben Investoren dabei einen starken Partner. Ein mir besonders wichtiges Projekt in dieser Legislatur ist der Deutschlandfonds. Mit dem Deutschlandfonds werden wir gezielt Finanzierungslücken bei Wachstums- und Innovationskapital schließen, insbesondere für mittelständische Tech-Champions und Scale-ups. Auch hier werden wir mit privatem Kapital das unternehmerische Potenzial in der Breite aktivieren und strukturelle Wachstumsreserven heben. Zur Wahrheit gehört aber auch, dass die Fragmentierung in 27 Einzelmärkte die effiziente Mobilisierung von privatem Kapital in Europa nicht erleichtert. Wir machen uns daher für eine echte Europäische Kapitalmarktunion stark, die als ein entscheidender Hebel Europas Position als wettbewerbsfähigen Venture Capital-Standort stärkt. Doch Kapital allein genügt nicht. Mit unseren zehn Start-up Factories unterstützen wir dynamische Innovationshubs, in denen exzellente Forschung in unternehmerische Wertschöpfung übersetzt wird. Hier entstehen die Start-ups von morgen – und die Scale-ups von übermorgen.

*„Mit dem Deutschlandfonds werden wir gezielt Finanzierungslücken bei Wachstums- und Innovationskapital schließen, insbesondere für mittelständische Tech-Champions und Scale-ups.“*

**VC Magazin: Ihre Vorgänger Bundesminister a.D. Peter Altmaier und Bundesminister a.D. Robert Habeck berieten sich mit dem Beirat Junge Digitale Wirtschaft beziehungsweise dem Start-up Circle. Welche Pläne verfolgen Sie, um die Nähe zu den Start-ups aufrechtzuerhalten?**

**Reiche:** Der enge Austausch mit der Start-up-Community ist mir persönlich und dem Ministerium sehr wichtig. Ich freue mich daher auf die weiteren offenen und konstruktiven Gespräche mit der Branche! Gerade erst haben wir uns mit dem Start-up Germany Circle zur neuen Start-up- und Scale-up-Strategie ausgetauscht. Die Mitglieder des Circle wissen aus eigener Erfahrung, was es heißt, ein Unternehmen zu gründen – sie kennen die Chancen, aber auch die Herausforderungen. Ihre Ideen und Erfahrungen helfen, um unsere Maßnahmen wirksam, investorenfreundlich und international anschlussfähig auszurichten. Denn klar ist: Ein international wettbewerbsfähiges Start-up-Ökosystem entsteht nur im Schulterschluss mit den Akteuren, die den Markt aus erster Hand kennen – den Unternehmerinnen und Unternehmern.



**KATHERINA REICHE** (CDU) ist Bundesministerin für Wirtschaft und Energie. Die Diplom-Chemikerin war von 1998 bis 2015 Mitglied des Deutschen Bundestags und Parlamentarische Staatssekretärin. Danach führte sie den Verband kommunaler Unternehmen, später den Energiekonzern Westenergie. Seit Mai 2025 ist sie Bundesministerin für Wirtschaft und Energie im Kabinett Merz.

Foto: Bundesministerin für Wirtschaft und Energie

**VC Magazin: Im Herbst letzten Jahres haben Wirtschafts- und Finanzministerium gemeinsam mit Vertretern aus Wirtschaft und Verbändewelt die WIN-Initiative ins Leben gerufen; seither ist es dazu recht still geworden. Wie ist der aktuelle Stand, welche nächsten Schritte sehen Sie?**

**Reiche:** Mit der WIN-Initiative verfolgen wir ein ambitioniertes Ziel: die signifikante Hebelung privaten Kapitals für wachstumsstarke Start-ups in Deutschland. Im Koalitionsvertrag haben wir uns vorgenommen, ein Investitionsvolumen von 25 Mrd. EUR zu mobilisieren – ein notwendiger Schritt zur Stärkung des Innovationsstandorts Deutschland. Zentral dafür ist die strukturelle Optimierung der Rahmenbedingungen für Venture Capital-Investitionen. Gemeinsam mit dem Bundesfinanzministerium arbeiten wir mit Hochdruck an gezielten regulatorischen Reformen, um Venture Capital-Strukturen attraktiver, effizienter und international anschlussfähig zu gestalten, insbesondere für institutionelle Investoren. Wir schaffen jetzt die Voraussetzungen, dass gute Ideen nicht an der Finanzierung scheitern – nur so können deutsche Start-ups ihr volles Potenzial entfalten, globale Märkte adressieren und im internationalen Wettbewerbsumfeld erfolgreich bestehen.

*„Im Koalitionsvertrag haben wir uns vorgenommen, ein Investitionsvolumen von 25 Mrd. EUR zu mobilisieren – ein notwendiger Schritt zur Stärkung des Innovationsstandorts Deutschland."*

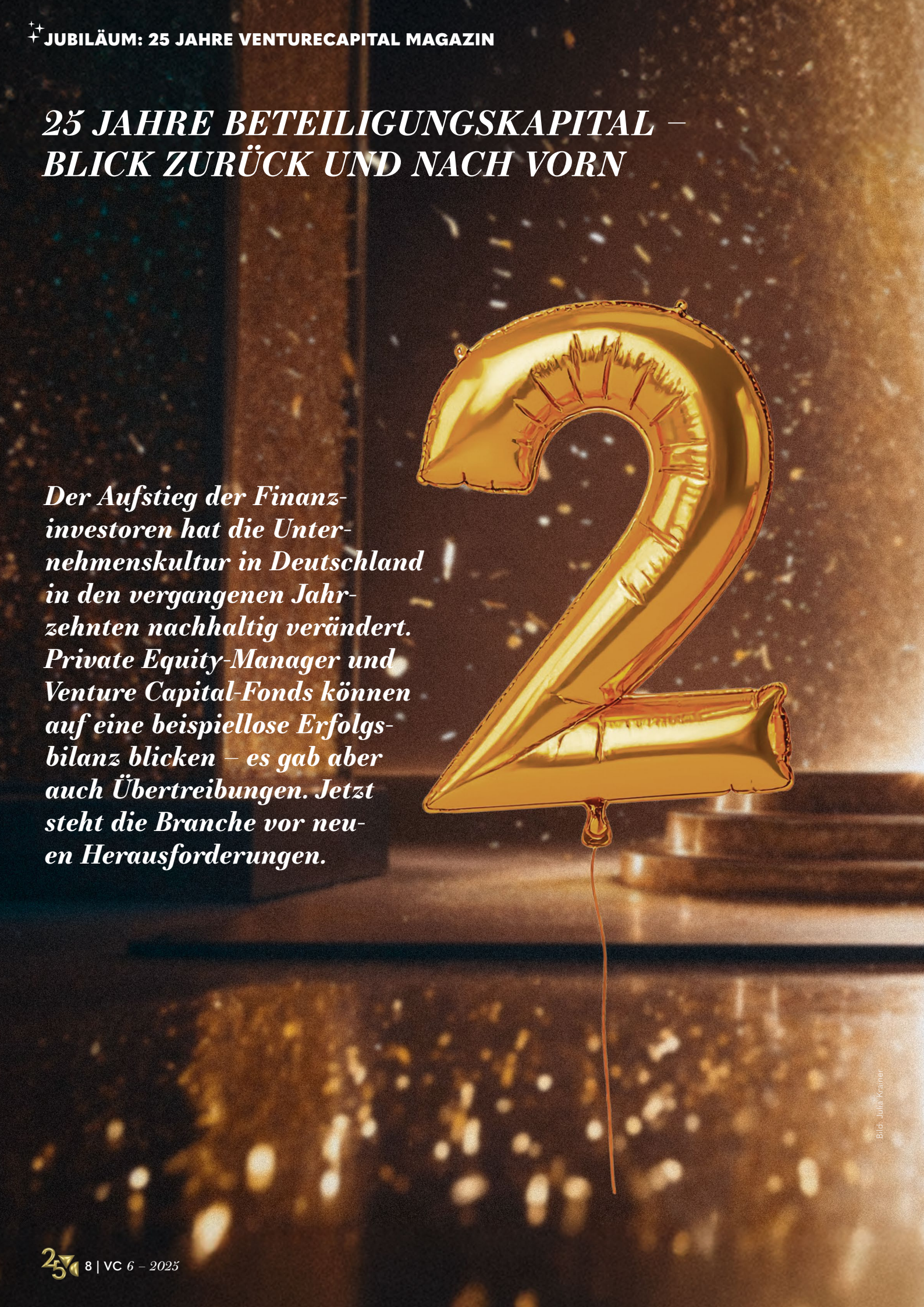
**VC Magazin: Was möchten Sie zum 25. Jubiläum dem VentureCapital Magazin und der deutschen Venture Capital-Szene mit auf den Weg geben?**

**Reiche:** Ich danke Ihnen herzlich für Ihr unermüdliches Engagement und Ihre klare Stimme für die Stärkung des Venture Capital-Standorts Deutschland! Mit mir als Ministerin und dem Bundeswirtschaftsministerium haben Sie verlässliche Partner an Ihrer Seite. Gemeinsam setzen wir uns mit Nachdruck für ein leistungsfähiges und international wettbewerbsfähiges Gründungs- und Investitionsökosystem ein. Unser Ziel ist klar: mehr Innovationen, mehr Gründungen, mehr private Investitionen. Denn genau darin liegt der Schlüssel zu unserer Wettbewerbsfähigkeit – und zur Rückkehr auf einen klaren Wachstumspfad für den Wirtschaftsstandort Deutschland.

**VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.**

**Janine Heidenfelder** | *janine.heidenfelder@vc-magazin.de*

# 25 JAHRE BETEILIGUNGSKAPITAL – BLICK ZURÜCK UND NACH VORN



***Der Aufstieg der Finanzinvestoren hat die Unternehmenskultur in Deutschland in den vergangenen Jahrzehnten nachhaltig verändert. Private Equity-Manager und Venture Capital-Fonds können auf eine beispiellose Erfolgsbilanz blicken – es gab aber auch Übertreibungen. Jetzt steht die Branche vor neuen Herausforderungen.***

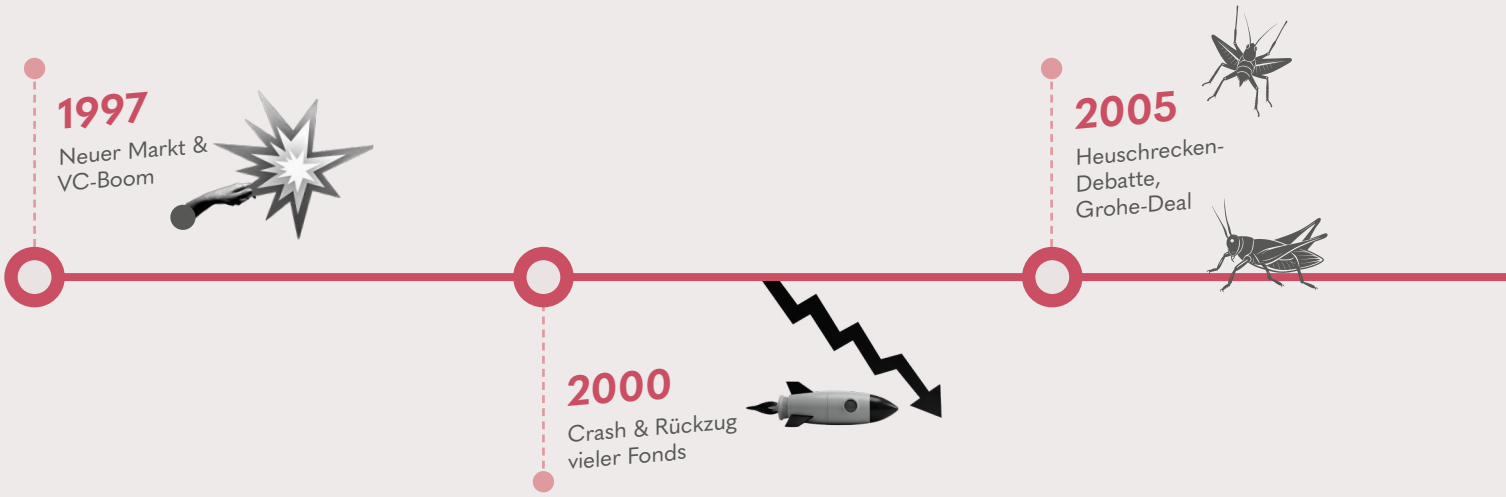
Bild: Julia Krainer



# Das goldene Zeitalter des Kapitals

*VON PETER KÖHLER*

# 25 Jahre Beteiligungskapital in Deutschland




In den USA schlug die Geburtsstunde von Private Equity mit der Übernahme und Zerschlagung des Lebensmittel- und Tabakkonzerns RJR Nabisco durch Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR) im Jahr 1988. Hierzulande verlief die Entwicklung zunächst geräuscharm, am Anfang stand zumindest kein spektakulärer Mega-Deal. „Einen echten ‚Urknall' hat es in der deutschen Beteiligungsbranche nicht gegeben – vielmehr handelte es sich um eine schrittweise Entwicklung über mehrere Jahrzehnte hinweg", erläutert Ulrike Hinrichs, Vorstandssprecherin des Branchenverbands BVK in Berlin. In den 1980er-Jahren hätten sich die ersten Mittelstandsinvestoren aus Banken heraus entwickelt und die ersten Venture Capital-Gesellschaften seien entstanden.

## SCHNELLER, HÖHER, WEITER

Der Aufstieg der Private Markets liegt am stetig wachsenden Geldvermögen. Außerdem haben die Anleger am Neuen Markt und in der Finanzkrise 2008 die Notwendigkeit gesehen, stärker zu diversifizieren. „Und parallel dazu nahm das Wissen über die Alternatives zu, weil sich die Medien mehr damit befassten. Das Potenzial ist riesig, denn 95% der Firmen in Europa sind nicht börsennotiert", sagt Nicole Grützmacher, Direktorin und Senior Alternative Investment Specialist beim Vermögensverwalter Feri. Allerdings hatten die Finanzinvestoren von Anfang an ein Image-Problem. Die Zerschlagung im Fall von RJR Nabisco war Vorlage für den Bestseller „Barbarians at the Gate", und in Deutschland stieß der damalige SPD-Chef Franz Müntefering die „Heuschreckendiskussion" an. Manche Finanzinvestoren vernichteten Arbeitsplätze und fielen wie Heuschreckenschwärme über Unternehmen her, grasten sie ab und zögen weiter, lautete sein Vorwurf. BVK-Sprecherin Hinrichs erinnert sich: „Die Heuschrecken-Debatte hat damals ausgehend von Halbwissen und Vorurteilen eine Welle von Misstrauen und Skepsis gegenüber unserer Branche ausgelöst. Viele Menschen setzten Beteiligungskapital mit kurzfristigem Gewinnstreben und rücksichtslosen Investoren gleich – ein kurzsichtiges und stark vereinfachtes Bild, was der Realität nicht entspricht. Lange Zeit mussten wir als Branche daran arbeiten, dieses Vorurteil zu beseitigen." Heute ist die Branche in Deutschland etabliert und laut dem BVK Partner von mehr als 1,6 Millionen Beschäftigten in 6.000 Portfoliounternehmen mit einem Gesamtumsatz von fast 300 Mrd. EUR. Dabei gibt es nicht die eine Erfolgsformel für den Aufstieg der Finanzinvestoren, sondern mehrere Gründe spielten eine Rolle.

## HOHE RENDITEN

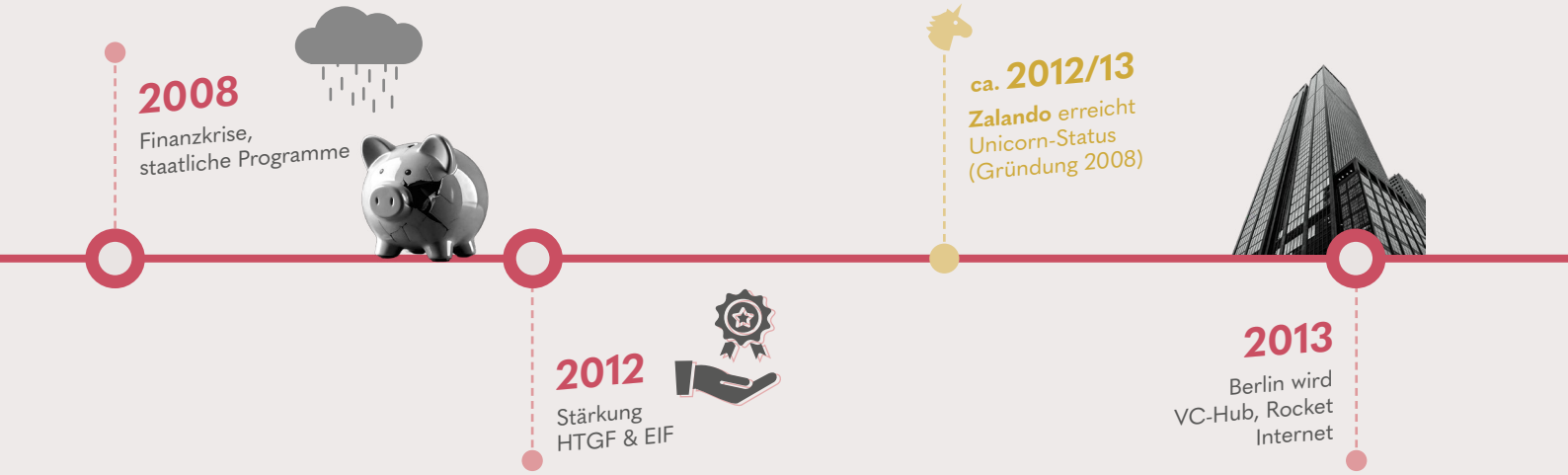
Die vergangenen beiden Dekaden waren geprägt von langen Phasen mit sehr niedrigen Leitzinsen – entsprechend schwierig war es für die Pensionskassen, Versorgungswerke und Versicherungen, mit Anleihen gute Erträge zu erzielen. Gleichzeitig gab es an den Aktienbörsen hohe Kursschwankungen, etwa während der Coronapandemie. Daher wurden die „Private Markets" immer wichtiger – und die Renditeaussichten bleiben gut. Für große und sehr große Buyout-Fonds erwarte man durchschnittlich immer noch über den typischen Gewinnschwellen von 8% liegende Renditen, sagt María Sanz García, Head Private Equity bei Yielco Investments. Die Netto-Kapitalmultiplikatoren hier dürften im Bereich des 1,5- bis 1,7-Fachen des eingezahlten Kapitals liegen. „Für stärker operativ tätige Manager im kleineren und mittleren Segment, wir sprechen hier von Value-Transaktionen, gehen wir von einer deutlich stärkeren Performance aus. Wir erwarten hier Renditen im klar zweistelligen Bereich von circa 15% bis 17% IRR mit Kapitalmultiplikatoren von über dem Doppelten des investierten Kapitals", ergänzt die Yielco-Expertin.

## GRÖSSERE FONDS

In den vergangenen Jahren sind die Fonds immer größer geworden – zweistellige Milliardenbeträge sind keine Seltenheit mehr. „Zum einen ist die Anzahl sowie die Größe der Fonds am Markt deutlich gestiegen, gleichzeitig hat die Akzeptanz bei Unternehmen und institutionellen Geldgebern kontinuierlich zugenommen", sagt Klaus H. Hessberger, Managing Director bei der Investmentbank Lazard. Und die Branche sei heute deutlich stärker aufgefächert: Neben den klassischen Buyout-Fonds spielten zunehmend auch Staatsfonds und Infrastrukturfonds eine Rolle. „Große Marktteilnehmer decken heute das gesamte Spektrum ab, von Buyouts über Venture Capital bis hin zu Infrastrukturinvestments. Zudem hat die Dynamik im Bereich Private Debt-Fonds den Markt vorangebracht: Fremdkapital ist heute deutlich leichter zu bekommen als noch vor 25 Jahren", erläutert Hessberger, der auch weltweiter Co-Chef von Lazards Global Financial Sponsors Group ist.

Bilder: stock.adobe.com |Lightfield studios; Samoresh; Love


TOMATEN AUS DEM VIERTEN STOCK.
FÖRDERN WIR.
Smart Farming, neue Werkstoffe oder Durchbrüche in der Biomedizin: Wir fördern Ideen, die Ihr nachhaltiges Start-up über sich hinauswachsen lassen.
Fragen Sie uns nach einer NRW.BANK-Finanzierung.
NRW.BANK
Wir fördern Ideen

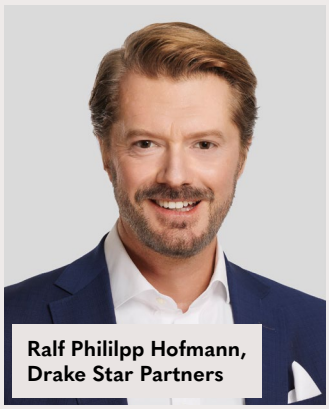


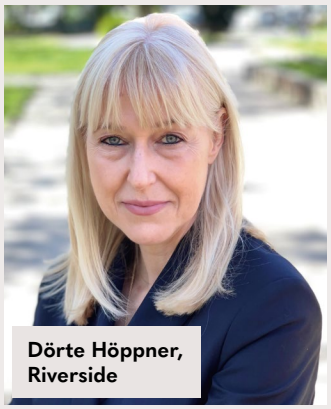

## LEUCHTTURMTRANSAKTIONEN

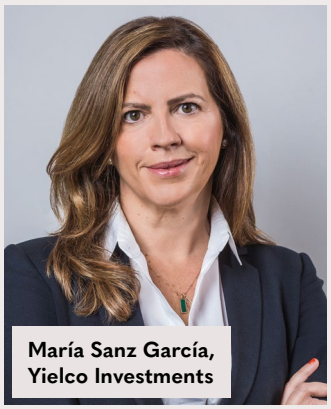
Seit dem Jahr 2000 hat sich ein eigenes Ökosystem für Private Equity und Venture Capital entwickelt, das aus spezialisierten Kanzleien, PR-Agenturen und Investmentbankern besteht. Das ermöglichte milliardenschwere Transaktionen. Nach der Jahrtausendwende kauften Finanzinvestoren etwa ProSiebenSat.1, Tank & Rast, Auto-Teile-Unger (ATU) und Kion. „Zu den Meilensteinen im deutschen M&A-Markt der letzten 25 Jahre zählt unter anderem der Verkauf der Aufzugssparte von thyssenkrupp für einen zweistelligen Milliardenbetrag. Im Bereich Public-to-Private-Deals zählen die Deals um den Pharmakonzern Stada sowie die Parfümeriekette Douglas zu den relevanten Beispielen für die Rolle von Finanzinvestoren in Deutschland", sagt Hessberger. Finanzinvestoren sind außerdem zu einer wichtigen Ertragsquelle für Investmentbanken geworden. Der Anteil am globalen M&A-Volumen liegt 2025 im bisherigen Jahresverlauf im Schnitt bei 45%, 2010 waren es 28%, und im Jahr 2000 waren es nur 9% gewesen.

## ÜBERTREIBUNGEN UND DEFIZITE

Von heiß gelaufenen Spekulationen blieben auch die Beteiligungsmanager nicht verschont. Spektakulär war sicher der Zusammenbruch des Neuen Markts um die Jahrtausendwende – und die massive Finanzierung mit Venture Capital. Zur Erinnerung: Der Technologieaktienindex Nemax 50 erreichte 2000 mit fast 10.000 Punkten ein Allzeithoch, bevor er schrittweise kollabierte und 2002 bei 318 Punkten landete. Pleiten, Pech und Pannen von Gigabell, ComRoad oder EM.TV beherrschten die Schlagzeilen. 20 Jahre später kam es zu einem ähnlichen Hype um die sogenannten Special Purpose Acquisition Companies (SPACs.) Diese Börsenmäntel galten als schnellerer Weg für private Unternehmen, auf den Kurszettel zu kommen, als traditionelle IPOs. 2021 erreichte die Spekulation mit über 600 SPACs ihren Höhepunkt. Die Begeisterung hielt jedoch nicht an. Bis 2022 sank die Zahl auf rund 85 und 2023 sogar auf rund 30. Die Gründe für den Kollaps waren schlicht eine zu hohe Anzahl an SPACS, die keine Übernahmeziele fanden, eine schlechte Performance nach dem Börsengang sowie die genauere Prüfung durch die Aufseher. „Letztlich kann man aus solchen Entwicklungen lernen, dass Märkte mitunter sehr schnell auf neue Trends reagieren und überhitzt werden können, wenn zu viele Investoren auf ein Thema aufspringen – und wie wichtig es ist, Investitionschancen differenziert zu bewerten", meint Hessberger. Im Venture Capital-Bereich ist der Hype um die sogenannten Einhörner bemerkenswert, also Start-ups, die mit mindestens 1 Mrd. EUR bewertet werden. „Der Hype entstand vor allem durch eine Phase extrem günstigen Kapitals, hohe Risikobereitschaft und Erfolgsgeschichten im Tech-Bereich. Investoren, Medien und auch die Politik feierten solche Bewertungen als Indikator für Innovationskraft", sagt Ralf Philipp Hofmann, Managing Partner und Co-Gründer bei Drake Star. Inzwischen sei die Debatte differenzierter geworden. Es habe sich gezeigt, dass hohe Bewertungen nicht immer mit nachhaltigem wirtschaftlichem Erfolg einhergehen. „Dennoch bleiben Einhörner ein wichtiger Gradmesser dafür, wie konkurrenzfähig ein Start-up-Ökosystem auf internationaler Ebene ist. Der Fokus verlagert sich nun stärker auf Profitabilität

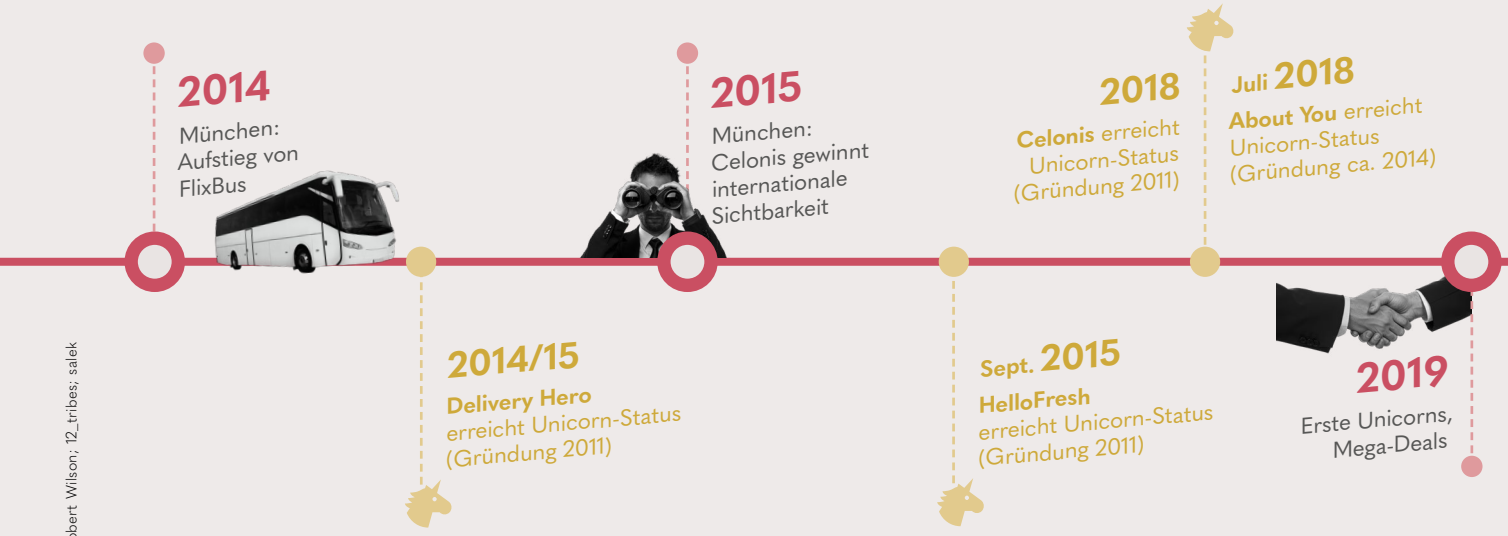

Ralf Phililpp Hofmann, Drake Star Partners


Dörte Höppner, Riverside


María Sanz García, Yielco Investments


Klaus H. Hessberger, Lazard's Global Financial Sponsors Group

Fotos: Drake Star Partners; Riverside; CFA; Lazard's Global Financial Sponsors Group; stock.adobe.com | azzuhri; Soorya Tee; Emdadul




Bilder: Stock.adobe.com | Robert Wilson; 12_tribes; salek

und langfristige Skalierbarkeit – nicht nur auf Bewertungshöhen", ergänzt Hofmann. Obwohl die Beteiligungsbranche gerne mit Diversität wirbt, sieht die Realität eher eintönig aus. In den Führungspositionen finden sich in der Regel männliche, weiße Manager. „Zwar hat sich in den letzten Jahren viel getan, dennoch sind Frauen in Führungsrollen weiterhin unterrepräsentiert. Es fehlt oft an weiblichen Vorbildern, die nachkommende Talente inspirieren", sagt Dörte Höppner, Managing Director bei Riverside.

**AUSBLICK**

Obwohl sich die Branche in Berlin in diesem Jahr mit dem Slogan „We are Super" selbstbewusst wie immer zeigte, sind die goldenen Zeiten

HTGF

25 Jahre **VentureCapital Magazin** sind ein Grund zu feiern. Alles Gute zum Jubiläum!

**We believe in tech.** We invest in people.

htgf.de




vorerst vorbei. Denn: „Während der Boomjahre 2015 bis 2022 wurden von der Private Equity-Industrie Portfolios zu relativ hohen Preisen und hohen Verschuldungsgraden aufgebaut", erläutert Dr. Peter Laib, Aufsichtsratsvorsitzender bei Yielco. „Wir sprechen hier durchschnittlich von Einstiegspreisen in Bezug auf die Gewinne (EBITDA-Multiplikatoren) im klar zweistelligen Bereich und Verschuldungen oft im Bereich von über dem Sechsfachen der Gewinne. Zwischenzeitlich hat sich die Bereitschaft, solch hohe Preise und Verschuldungsgrade zu akzeptieren, deutlich reduziert. Wenn die Gewinne der Unternehmen sich seit dem Einkauf also nicht deutlich erhöht haben, sind diese kaum verkäuflich", so Laib, der die Branche seit Jahrzehnten analysiert. Bei anstehenden Refinanzierungen der Schuldenlast könnten solche Unternehmen zusätzlich sogar in finanzielle Schieflage geraten. „Wir erwarten in den nächsten 18 Monaten eine insgesamt eher moderate Investitionsgeschwindigkeit. Es werden nur Unternehmen verkauft, die entweder sehr gute Ergebnisse erzielen, oder Unternehmen, die zwingend verkauft werden müssen", glaubt Laib. Die künftige Wertgenerierung in den Transaktionen werde weniger stark von einem einfachen Leverage-Einsatz oder einer marktgetriebenen „Multiple-Expansion" profitieren können. Unternehmen, die zwingend verkauft werden müssten, stellten dagegen großartige Möglichkeiten für Investoren dar. Zusätzlich sorgten staatliche Investitionsinitiativen und ein im Vergleich zu den USA tieferes Zinsniveau für Rückenwind. Zu den Faktoren, die die Branche in Zukunft revolutionieren werden, zählt zweifellos die Künstliche Intelligenz (KI). „KI verändert unsere Industrie bereits grundlegend. Sie verändert die Art, wie wir Investments identifizieren, bewerten und steuern. Somit ermöglicht KI schnellere, intelligentere und datenbasierte Entscheidungen", sagt Franziska Kayser, Partnerin und Leiterin des TMT-Geschäfts in Europa bei KKR. „Unternehmen, die sich dieser Entwicklung verschließen, riskieren ihre Relevanz. Für uns bedeutet das: Wir müssen offen bleiben und uns kontinuierlich weiterentwickeln."



**Peter Köhler**
*redaktion@vc-magazin.de*

## DEMOKRATISIERUNG VON PRIVATE EQUITY

Vor allem das schwieriger werdende Fundraising hat die Branche auf die Idee gebracht, dass man die Billionen Euro und Dollar der privaten Sparer anzapfen könnte – das Stichwort lautet Demokratisierung der „Alternatives". Vorreiter waren zum Beispiel Plattformen wie Moonfare und Vermögensverwalter wie Liqid sowie Dachfondsanbieter. Besonderen Schub könnten die European Long-Term Investment Funds (ELTIFs) bringen. „ELTIFs können die Demokratisierung von Private Equity voranbringen – aber auch hier ist sehr auf die Qualität zu achten. Der Vorteil liegt in den niedrigen Einstiegspreisen von 1.000, 5.000 oder 10.000 EUR", sagt Feri-Strategin Grützmacher. Noch kann die Nachfrage aber nicht mit dem gewachsenen Angebot mithalten. Vonseiten der Anbieter ist alles bereitet, um Privatanlegern den Einstieg in nicht börsennotierte Investments zu ermöglichen; jetzt müssten die Anleger den Einstieg wagen, meint Hosna Houbani, Senior Director Alternative Investments bei Scope Fund Analysis. Das ELTIF-Marktvolumen könnte bis Ende 2027 auf 65 Mrd. bis 70 Mrd. EUR anwachsen. Gut möglich also, dass am Ende die Privatanleger die goldene Ära für Private Equity und Venture Capital verlängern.


Hosna Houbani, CFA


Nicole Grützmacher, Feri


Dr. Peter Laib, Yielco Investments

Fotos: Yielco Investments; Feri; stock.adobe.com | fotoheide; Soorya Tee; Mia; -Quantum Pixels-

Für Start-ups,
Grown-ups,
Hidden Champions
und Investoren

VentureCapital MAGAZIN

# Jahrespartner 2025

BayBG Venture Capital

bmt beteiligungsmanagement thüringen gmbh

EXIST Existenzgründungen aus der Wissenschaft

IMPETUUM

KELLER SCHNEIDER Patent- und Markenanwälte

KFW

KFW CAPITAL

MBG BADEN-WÜRTTEMBERG

MUNICH STARTUP

NBank Capital

NRW.BANK Wir fördern Ideen

Osborne Clarke

PRIVATE EQUITY FORUM NRW

pwc

TGW LOGISTICS VENTURES

VR Equitypartner

WIPIT

www.vc-magazin.de/jahrespartner

**JUBILÄUM: 25 JAHRE VENTURECAPITAL MAGAZIN**

***INTERVIEW MIT DR. CHRISTIAN SCHARPF, REFERENT FÜR ARBEIT UND WIRTSCHAFT DER LANDESHAUPTSTADT MÜNCHEN***

# „Innovation wächst nicht im Amt, sondern im Austausch“



**DR. CHRISTIAN SCHARPF** ist seit März 2025 Referent für Arbeit und Wirtschaft der Landeshauptstadt München. In seiner Rolle setzt er sich für eine wirtschaftsstarke, sozial gerechte und zukunftsorientierte Stadtentwicklung ein. Ein besonderer Fokus liegt auf der Förderung von Start-ups, Scale-ups und nachhaltiger Innovation.

*München hat sich in den vergangenen 25 Jahren zu einem der führenden Start-up-Hotspots Europas entwickelt. Dr. Christian Scharpf, Referent für Arbeit und Wirtschaft der Landeshauptstadt, spricht über Standortvorteile, Herausforderungen im internationalen Wettbewerb und die Rolle der Stadt als Innovationsmotor.*

**VC Magazin: Wie hat sich aus Ihrer Sicht die Start-up- und Investorenlandschaft in München und Bayern in den vergangenen 25 Jahren entwickelt – welche Rolle spielt die Stadt dabei als wirtschaftspolitischer Akteur?**
**Scharpf:** Nach der Dotcom-Krise vor 25 Jahren hieß es erst einmal: wenig Kapital, viel Skepsis. Heute ist München ein führendes Start-up-Zentrum Europas – mit über 1.600 Start-ups, wachsender Venture Capital- und Business Angels-Dichte und internationalen Playern vor Ort. Die Stadt sorgt nicht für Geschäftsmodelle – das ist Sache der Gründer –, aber sie baut das Fundament: Flächen, Infrastruktur, Netzwerke, Zugang zu Verwaltung und Forschung. Und wir sorgen auch dafür, dass München als starker Innovationsstandort wahrgenommen wird. Als Referat für Arbeit und Wirtschaft verstehen wir uns so: Wir öffnen Türen, wo Bürokratie bremst, wir schaffen Orte wie das Colab oder das Werk1, an denen Visionen auf Kunden und Kapital treffen können.

**VC Magazin: München liegt in vielen internationalen Rankings weit vorne und gilt als einer der führenden Start-up-Hotspots Europas. Was sind aus Ihrer Sicht die entscheidenden Standortvorteile?**
**Scharpf:** Talente, Technologie, Lebensqualität. Unsere exzellenten Universitäten und Hochschulen liefern Köpfe und Ideen, die Nähe zu globalen Konzernen bringt Industrie-Know-how, und der Mix aus Forschung, Kapital und Sicherheit macht München äußerst attraktiv. Wir bieten ein stabiles Umfeld, kurze Wege zu Entscheidern und eine Stadt, in der man leben will. Wenn Google, Apple, Microsoft und nun OpenAI hier investieren, zeigt das: Wer Innovation sucht, kommt nach München.

**VC Magazin: Gerade im Life Sciences-Bereich zieht es viele Wachstumsunternehmen in die USA oder auch nach Asien. Wie kann es gelingen, München als Standort auch im internationalen Wettbewerb langfristig zu sichern?**
**Scharpf:** Wir brauchen dreierlei: Kapital in der Wachstumsphase, verlässliche Rahmenbedingungen und Räume für Hochtechnologie. Der Life Sciences-Campus Martinsried zeigt, wie Forschung und Unternehmen erfolgreich zusammenfinden können. Diverse bayerische Hightech-Förderprogramme liefern den richtigen Schub. Zusätzlich müssen wir Genehmigungen beschleunigen und regulatorische Klarheit schaffen. Förderprogramme auf Landes- und Bundesebene helfen, aber am Ende entscheidet Tempo. Start-ups gehen nicht, weil sie wollen – sie gehen, weil sie müssen. Das ändern wir nur mit Mut zur Geschwindigkeit und durch konsequente Unterstützung in der Skalierungsphase.

**VC Magazin: Wie kann kommunale Wirtschaftspolitik konkret zur Förderung von Start-ups beitragen – jenseits der klassischen Gründungsförderung?**
**Scharpf:** Unsere Gründungsförderung setzt bewusst dort an, wo die bestehenden Angebote von öffentlichen und privaten Akteuren enden. Wir verstehen uns als Ergänzung, die gezielt Lücken schließt. So sorgen wir dafür, dass Gründerinnen und Gründer genau dort Unterstützung erhalten, wo sie sie bislang vermissen. Konkret: indem wir behördliche Hürden senken, Jungunternehmen vergünstigte Flächen anbieten oder Förderprogramme wie den Innovationswettbewerb oder den Munich Impact Incubator. Und wir investieren in Netzwerke: Wenn wir Start-ups mit Industrie, Investoren und Verwaltung an einen Tisch bringen, so wie im Colab, oder virtuell, über Munich Startup, dann entsteht mehr, als jede Förderrichtlinie leisten kann. Innovation wächst nicht im Amt, sondern im Austausch.

**VC Magazin: In welchem Bereich würden Sie persönlich gerne ein Start-up gründen oder als Business Angel einsteigen?**
**Scharpf:** Kreislaufwirtschaft – weil sie das ökonomische und ökologische Thema der nächsten Dekade ist. Wer hier Lösungen skaliert, prägt ganze Märkte. Und München hat die Köpfe dafür.

**VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.**

**Janine Heidenfelder** | *janine.heidenfelder@vc-magazin.de*

Foto: RAW | Moritz Röder

# 25 Jahre VentureCapital MAGAZIN

## 18. September 2025 | @WERK1 München

**Danke an unsere Partner der Jubiläumsveranstaltung:**

pwc

ECBF
European Circular Bioeconomy Fund

Gründerland Bayern

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie

MIG CAPITAL

vent.io

WIPIT



## BETEILIGUNGSMARKT IM ÜBERBLICK

# Ein Vierteljahrhundert Wachstum, Wandel und Weitsicht

*Seit 25 Jahren begleitet das VentureCapital Magazin die Entwicklung von Venture Capital und Private Equity in Deutschland – stets als ein wichtiger Impulsgeber für den Austausch zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern, Investoren, Politik und Öffentlichkeit. Auch wir als Bundesverband Beteiligungskapital (BVK) blicken im Jubiläumsjahr auf mehr als ein Vierteljahrhundert Branchenerfahrung zurück und ziehen Bilanz: Die vergangenen 25 Jahre waren geprägt von Euphorie und Krisen, von Aufstieg und Rückschlägen, von Regulierung und Förderung – und von einem beispiellosen Wachstum, das die Branche grundlegend verändert hat.*

### VOM BOOM ZUM EINBRUCH – UND ZURÜCK

Der Ausgangspunkt dieser Reise liegt im sogenannten Neuen Markt. Ende der 1990er-Jahre erlebte Deutschland eine beispiellose Gründungs- und Börseneuphorie, die jungen Unternehmen und Start-ups erstmals den Zugang zum großen Kapitalmarkt eröffnete. Doch im März 2000 platzte die „Dotcom-Blase" – zahlreiche Venture Capital- und Private Equity-Gesellschaften verschwanden. Der Schock war groß und die Folgen lange spürbar. Gleichzeitig legte diese Krise den Grundstein für eine neue Phase der Professionalisierung: Neue Player traten auf, entwickelten klare Strategien und schufen stabile Strukturen. Deutschland wurde zu einem der attraktivsten Märkte für Beteiligungskapital in Europa, und die Investorenlandschaft diversifizierte sich stark über die klassischen internationalen Kapitalsammelstellen hinaus hin zu einem breiten Spektrum von institutionellen Anlegern und zunehmend auch Family Offices. So entstand Schritt für Schritt ein dynamisches Ökosystem, das heute vielfältiger, internationaler und robuster ist als je zuvor.

### 25 JAHRE IN ZAHLEN – VOM GRÜNDUNGSBOOM ZUR ETABLIERUNG

Die Entwicklung lässt sich eindrucksvoll in Zahlen fassen: Um die Jahrtausendwende gab es in Deutschland knapp 200 Beteiligungsgesellschaften, heute sind es über 550. Während das Investitionsvolumen im Jahr 2000 erstmals die Marke von 4 Mrd. EUR überschritt, erreichte es 2021 einen Rekordwert von 20 Mrd. EUR und lag 2024 immer noch bei über 14 Mrd. EUR. Auch die Fondsdimensionen haben sich dramatisch verändert: Vor 25 Jahren waren dreistellige Millionenbeträge die Ausnahme, heute bewegen sich die größten Fonds deutscher Gesellschaften jenseits der Milliardengrenze. Parallel dazu hat die Internationalisierung rasant zugenommen – wo im Jahr 2000 nur wenige

Bild: stock.adobe.com | KohXC

ausländische Investoren aktiv waren, verfügen inzwischen zahlreiche globale Private Equity- und Venture Capital-Häuser über eigene lokale Teams vor Ort.

### WEGMARKEN DER BRANCHE

Das Wachstum der Branche wäre ohne politische und regulatorische Weichenstellungen nicht denkbar gewesen – die vergangenen 25 Jahre zeigen, wie stark gerade diese Faktoren die Entwicklung beeinflusst haben:

- **2003** BMF-Erlass gibt der jungen Branche Rechtssicherheit, die trotz immer noch bestehender Standortnachteile im Vergleich zum europäischen Ausland ein 15-jähriges starkes Wachstum bewirkt
- **2004/ 2005** Start des ERP/EIF-Dachfonds und Gründung des High-Tech Gründerfonds als Frühphaseninstrument
- **2008** Inkrafttreten des Wagniskapitalbeteiligungsgesetzes (ohne nachhaltige Wirkung; wurde 2013 wieder aufgehoben) und Rückzug der KfW aus direkten Fondsinvestments
- **2011** Einführung der AIFM-Richtlinie, die erstmals europaweit alternative Anlagen regulierte – darunter Private Equity und Venture Capital
- **2013** Start der EuVECA-Verordnung als spezieller europäischer Rahmen für Venture Capital-Fonds
- **2016** Gründung von coparion als weiterem Wachstumsinstrument
- **2018** Rückkehr der KfW Capital in den Markt
- **2020** Start des Zukunftsfonds mit 10 Mrd. EUR bis 2030 für Technologieunternehmen
- **2022/ 2023** Auflage des DeepTech & Climate Fonds sowie das Final Closing des Wachstumsfonds Deutschland (1 Mrd. EUR)
- **2023** nach langer Vorarbeit des BVK wurde mit dem Zukunftsfinanzierungsgesetz endlich die Umsatzsteuer auf die Management Fee der Fonds abgeschafft und damit ein wesentlicher Wettbewerbsnachteil gegenüber europäischen Fonds beseitigt
- **2024** Start der WIN-Initiative zur Mobilisierung privaten Kapitals

Parallel dazu prägten auch gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungen das Umfeld der Branche nachhaltig: von der Heuschrecken-Debatte im Jahr 2005 (jeder in der Branche erinnert sich!) über die Finanz- und Eurokrise, die Niedrigzinsphase, die Coronapandemie bis hin zuletzt zum russischen Angriffskrieg in der Ukraine.

### AUS DER DEFENSIVE IN DIE OFFENSIVE

Heute zeigt sich die Branche stärker und selbstbewusster denn je. Private Equity und Venture Capital sind längst keine Randerscheinung mehr, sondern fester Bestandteil institutioneller Portfolios und zentrale Bausteine der Unternehmensfinanzierung. Auch in der öffentlichen Wahrnehmung hat sich das Bild gewandelt: Mussten Politik und Medien vor 25 Jahren noch für das Thema sensibilisiert werden, ist das Wissen heute breiter verankert. Vorurteile sind seltener geworden – aus der „Heuschrecke" ist vielerorts eine „Freuschrecke" geworden. Namen und Gesichter führender Manager sind längst über die Fachwelt hinaus bekannt. Und auch die Politik hat ihren Kurs geändert: vom anfänglichen Zögern hin zu einer klaren Unterstützung, vor allem im Bereich Venture Capital, wo gezielte Fördermaßnahmen den Zugang zu Kapital erleichtert haben.

### OFFENE BAUSTELLEN UND NEUE CHANCEN

Mit der gestiegenen Bedeutung treten die Herausforderungen jedoch deutlicher hervor: Noch immer liegt das Engagement deutscher institutioneller Investoren im europäischen Vergleich unter dem Durchschnitt. Um das Innovationspotenzial des Standorts zu heben, braucht es mehr Kapital aus heimischen Quellen. Hinzu kommt ein steuerlicher Standortnachteil: Während andere Länder früh attraktive Rahmenbedingungen und Rechtssicherheit geschaffen haben, kämpft Deutschland seit einigen Jahren wieder mit gravierenden Wettbewerbsnachteilen. Nur wenn es gelingt, international konkurrenzfähige Bedingungen herzustellen, entsteht ein echtes Level Playing Field – und die Chance, das Wachstum der vergangenen Jahre langfristig zu verstetigen. Gleichzeitig sind die Perspektiven vielversprechend – Digitalisierung, die grüne Transformation sowie Zukunftstechnologien wie Künstliche Intelligenz oder Biotechnologie eröffnen enorme Chancen für Unternehmen und Investoren gleichermaßen. Um diese Potenziale zu nutzen, müssen Politik, Kapitalgeber und Unternehmer enger denn je zusammenarbeiten.

### RESÜMEE: VOLLE KRAFT VORAUS IN DIE NÄCHSTEN 25 JAHRE!

Die vergangenen 25 Jahre waren von Euphorie und Krisen, von Aufstieg und Rückschlägen sowie von Regulierung und Förderung geprägt. Sie haben gezeigt: Venture Capital und Private Equity sind längst mehr als ein Randthema. Aus einer jungen, krisenanfälligen Nische ist ein professionelles, vielfältiges und für die deutsche Wirtschaft unverzichtbares Ökosystem geworden – ein Partner, der Innovationen ermöglicht, Arbeitsplätze schafft und Unternehmen durch Transformationen begleitet. Damit diese Erfolgsgeschichte fortgeschrieben werden kann, braucht es stabile Rahmenbedingungen, international wettbewerbsfähige Regeln und ein stärkeres Engagement heimischer Investoren. Denn die kommenden Jahrzehnte halten enorme Chancen bereit: von der Digitalisierung und dem Klimaschutz bis hin zu technologischen Sprüngen in den Bereichen Künstliche Intelligenz und Biotechnologie. Aber reines Kapital zu investieren, reicht angesichts der stark gestiegenen internationalen Herausforderungen nicht mehr – vielmehr braucht es smartes Kapital mit Erfahrung. Wenn Politik, smartes Kapital und Unternehmergeist Hand in Hand gehen, kann Deutschland seine Stärken ausspielen und die Branche kann ihre Rolle als Wachstumsmotor weiter festigen. Nur Mut!



**DR. INGO KROCKE** ist Vorstandssprecher des Bundesverbandes Beteiligungskapital (BVK). Er begann seine Karriere bei Procter & Gamble und sammelte Erfahrungen im Beteiligungsgeschäft bei Apax Partners sowie als Mitgründer von Wellington Partners. 2001 gründete er Auctus. Sein Fokus liegt auf Medizintechnik, Konsumgütern, Handel, IT sowie wachstumsstarken Geschäftsmodellen.

*Das VentureCapital Magazin – im Mai 2000 während des Internethypes erstmals erschienen – hat vielen Widrigkeiten trotzen können. Von der Goldgräberstimmung der Jahre 1999/2000, 2010 bis 2015 (Post-Finanzkrise) und 2020/21 (All-Time-High) über den Absturz der Märkte und das tiefe Tal der Tränen während der Jahre 2001 bis 2003, nach der Lehman-Pleite im September 2008 bis zur aktuellen Phase haben der Markt und damit auch die Macher des Magazins bewegte Zeiten erlebt. Ein Rückblick.*

## *25 Jahre VentureCapital Magazin und vc-magazin.de*

# Rückblick auf eine bewegte Zeit

### Ende 1999 | Anfang 2000
***die Planung***

Der Neue Markt-Index steht bei knapp 8.000 Punkten. Monatlich schaffen im Schnitt rund 20 Unternehmen den Sprung an die Börse. Die meisten IPOs sind mehrfach überzeichnet. Altaktionäre, darunter in vielen Fällen Venture Capital-Gesellschaften, machen Kasse. An vielen Orten formieren sich neue Wagniskapitalgesellschaften, viele Corporates entdecken das Venture Capital-Geschäft für sich und bilden eigene Einheiten. Da viele IPO-Kandidaten wagnisfinanziert sind, wird als Mehrwert für die Leser des GoingPublic Magazins die Rubrik „Venture Capital" eingeführt. Die Anfrage von erfolgreichen Gastautoren aus der immer größer werdenden Venture Capital-Gemeinde und das Angebot an vermeintlichen „Success Stories" ist von Anfang an enorm und auf wenigen Seiten nicht mehr darstellbar. Bereits im Herbst 1999 werden vom Vorstand der GoingPublic Media AG, Markus Rieger und Karim Serrar, erste Pläne zur Schaffung einer Publikation als Plattform für Risikokapitalinvestoren und Unternehmer geschmiedet.

### Mai 2000
***die erste Ausgabe***




Am 20. Mai 2000 erscheint die erste Ausgabe des VentureCapital Magazins als 16-seitige Abobeilage des GoingPublic Magazins, unter anderem mit Dr. Werner Schauerte (DVC) und Falk Strascheg (Extorel) auf der Titelseite. Das Magazin wird auf der Internet World in Berlin vorgestellt und findet reißenden Absatz.

### Dezember 2001
***neues Jahrespartnermodell***

Obwohl die Anzeigenumsätze infolge der Dotcom-Krise branchenübergreifend rapide zurückgehen, die Venture Capital-Industrie kränkelt und sich eine ganze Reihe von Publikationen vom Markt verabschiedet hat, gelingt es, zwölf namhafte Adressen als Sponsoring-Partner des Magazins für das Jahr 2002 zu gewinnen und damit dessen Überleben zu sichern: 3i, AdAstra, BayBG, b-business partners, Corporate Finance Partners, Dr. Neuhaus Techno Nord, EnjoyVenture, innotech, PolyTechnos, S-Refit, TFG Venture Capital und WGZ Venture Capital.

### Juli 2002
***Schritt in die Eigenständigkeit***

Das VentureCapital Magazin schafft trotz der seit 28 Monaten andauernden Baisse den Schritt in die Eigenständigkeit. Im Zuge eines inhaltlichen wie grafischen Relaunchs erscheint das „Magazin für Investoren und Entrepreneure" fortan nicht mehr als Beilage für Abonnenten des GoingPublic Magazins, sondern als eigenständige Publikation. Die Ausgabe umfasst 44 Seiten.




### Juni | Oktober 2005
***neue Sonderausgaben „Start-up" und „Tech-Guide"***

Neben den regulären Ausgaben erscheinen erstmal zwei Sonderausgaben – „Tech-Guide" und „Start-up" – und etablieren sich in den Folgejahren zu festen Bestandteilen des Verlagsprogramms.

### April 2006
***erstes Spin-off***

Die erfolgreiche Sonderausgabe „Mittelstandsfinanzierung" des VentureCapital Magazins ist Nukleus der neuen Publikation „Unternehmeredition" – und damit das erste Spin-off aus dem VentureCapital Magazin.


Kick-off – Der Neujahrsempfang der bayerischen Venture Capital-Szene 2016

## Mai 2015
***15 Jahre VentureCapital Magazin***

Das VentureCapital Magazin feiert 15. Geburtstag und ist erstmals Mitveranstalter der GrowthCon in Frankfurt. Die Laudatio auf das Magazin hält Dr. Johannes Velling aus dem Bundesministerium für Wirtschaft.

## März 2013
***150. Ausgabe***

Die 150. Ausgabe des VentureCapital Magazins erscheint. Zur Jubiläumsausgabe wird das Magazin einem optischen Relaunch unterzogen. Dabei wird das Layout gestrafft und modernisiert und eine neue Titelseitengestaltung entwickelt.

## Mai 2012
***neuer Onlineauftritt, neues E-Magazin und Start des Newsletters „Private Equity Flash"***

VC-Magazin.de, der korrespondierende Onlineauftritt des VentureCapital Magazins, erscheint in neuem Outfit und beinhaltet ab sofort auch das neue E-Magazin-Format. Auch der Newsletter „Private Equity Flash" erscheint zum ersten Mal. Der „Flash" erfreut sich heute großer Beliebtheit bei Lesern und Werbekunden und erreicht mehr als 4.000 Leser bei Öffnungsquoten von über 35%.




## Mai 2010
***zehn Jahre VentureCapital Magazin***

Zur Jubiläumsfeier in die Münchner „Skylounge" kommen rund 200 Gäste. Die Laudatio hält Dörte Höppner, damalige BVK-Geschäftsführerin.

## Juni 2009
***Start auf Twitter***

Das VentureCapital Magazin twittert jetzt auch; im Mai 2015 hat es mehr als 5.700 Follower.

## Januar 2016
***Start der Eventserie „Kick-off"***

Das Team des VentureCapital Magazins ist Ideengeber und Mitveranstalter beim neuen Eventformat „Kick-off – Networking, Drinks & more". Die Veranstaltung findet seither immer abwechselnd in den Räumen von BayBG und Weitnauer Rechtsanwälte & Steuerberater (heute WIPIT) in München-Schwabing statt und versammelt rund 300 Investoren, Unternehmer und Intermediäre.

## Oktober 2020
***virtueller Livestream während Corona***

Gemeinsam mit dem Team der Plattform Life Sciences (Teil des Münchner Medienhauses GoingPublic Media AG) moderieren Karin Hofelich und Mathias Renz den ersten virtuellen Finance Day. Im Livestream berichtet Dr. Sierk Pötting, damals CFO/COO von BioNTech, einen Impfstoff gegen die Pandemie herzustellen. Michael Motschmann von MIG Capital, Aufsichtsrat und erster Investor bei BioNTech, erläuterte die Hintergründe.

## März 2021
***Gemeinschaftsausgabe mit Plattform Life Sciences***

Die erste Gemeinschaftsausgabe von VentureCapital Magazin und Plattform Life Sciences erscheint.

## April 2021
***VC Magazin goes Brutkasten***

Das VentureCapital Magazin hat einen neuen Eigner. Die Brutkasten GmbH, Wien, übernimmt 100% der Anteile am VentureCapital Magazin. Mit Janine Heidenfelder als Chefredakteurin, Julia Schenk als Marketingmanagerin und Mathias Renz als Verlagsleiter bleibt das bewährte Team an Bord.

## Dezember 2021
***VC Magazin goes Berlin***

Mit der Eröffnung des Hauptstadtbüros in der Prenzlauer Allee in Berlin und dem Umzug ins Münchner Technologiezentrum (MTZ) hat das Magazin künftig zwei Standorte. Darüber hinaus sorgt die Kooperation mit dem Brutkasten-Office am Stubentor in Wien für internationale Verknüpfung.

### Chefredakteure/ Redaktionsleiter des VC-Magazins

**Gudrun Kosche** (2000 | 2001)
**Karim Serrar** (2001–2005)
**Mathias Renz** (2005)
**Andreas Uhde** (2006–2010)
**Torsten Paßmann** (2010–2012)
**Susanne Gläser** (2012–2014)
**Benjamin Heimlich** (2014–2020)
**Janine Heidenfelder** (seit 2021)

Fotos: stock.adobe.com | rdnzl; Unsplash | Philippe Oursel



## Prominente Interviewpartner des VC-Magazins (Auswahl):

**Edmund Stoiber**, damals Bayerischer Ministerpräsident und Kanzlerkandidat

**Carsten Maschmeyer**, Unternehmer, Investor und Juror bei Die Höhle der Löwen

**Philipp Rösler**, damals Wirtschaftsminister

**Kai Diekmann**, damals Bild-Chefredakteur

**Frank Thelen**, Unternehmer, Investor und Juror bei Die Höhle der Löwen

**Uli Hoeneß**, FC Bayern München

**Christian Lindner**, damals FDP-Vorsitzender

**Ilse Aigner**, damals Bayerische Wirtschaftsministerin

**Nico Rosberg**, Formel-1-Weltmeister und Investor

**Dr. Robert Habeck**, damals Wirtschaftsminister

**Prof. Dr. Peter Bofinger**, Wirtschaftsweiser

**Mario Gomez**, Fußballprofi und Business Angel

**Prof. Dr. Dr. h.c. Clemens Fuest**, Präsident des ifo Instituts

**Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hans-Werner Sinn**, Präsident des ifo Instituts

**Prof. Dr. h.c. Wolfgang Ischinger**, Vorsitzender der Münchner Sicherheitskonferenz

**Olaf Scholz**, damals Bundeskanzler

**Dr. Gregor Gysi**, damals Fraktionsvorsitzender Die Linke

**Dr. Sierk Pötting**, damals CFO der BioNTech AG

**Prof. Dr. Heinrich von Pierer**, damals Siemens AG

## März 2025

*VC Magazin goes Werk1*

Mit dem Umzug ins Werk1 in München, „one of Europe's Leading Startup Hubs 2025", rücken Magazin und Team noch stärker ins Zentrum der pulsierenden Münchner Start-up-Szene. Zu den Büronachbarn zählen Dutzende namhafte Start-ups sowie Netzwerkpartner wie HTGF, Bayern Kapital oder das Team der Konferenz Bits & Pretzels.




## April 2025

*VC Magazin goes Life Sciences*

Erstmalig erscheint die Sonderbeilage „Impact Life Sciences" als Special des VentureCapital Magazins. Im Lauf des Jahres 2025 folgen drei weitere Ausgaben, unter anderem eine 76 Seiten starke Sonderausgabe.



## Oktober 2024

*VC Magazin and Social Media*

In nur drei Jahren erweitern VC Magazin und vc-magazin.de ihre LinkedIn-Reichweite auf mehr als 10.000 Follower; Stand September 2025 sind es 13.500.




## Oktober 2022

*VentureCapital Magazin goes Relaunch*

Nach einem grafischen und redaktionellen Relaunch im Rahmen der großen Sonderausgabe „Start-up 2023 – Der Wegweiser für Gründer" im Oktober 2022 erscheint das Magazin mit neuen Farben, Formaten und Inhalten. Das E-Paper der Ausgabe verzeichnet rund 40.000 Abrufe.



## Mai | Juni 2025

*25 Jahre VC Magazin*

Das VentureCapital Magazin wird 25 Jahre alt und feiert das Jubiläum am 18. September mit einem Geburtstagsevent und knapp 200 Gästen im Werk1 in München.



## August 2022

*VC Magazin goes Video*

Zum ersten Mal werden im Rahmen der neuen Serie „VC-Talk" Videointerviews produziert und ausgestrahlt. Inzwischen sind über 80 VC-Talks verfügbar. Darüber ist das Videoteam des VC Magazin gefragter Partner für die Erstellung von Eventfilmen und Erklärvideos, zum Beispiel bei der Private Equity-Konferenz NRW, der YPOG-Jahrestagung oder der KfW Capital-VC-Academy.




**VC-Talk-Reihe mit Jahresapartnern wie Ralf Borchers, NBank Capital (r.) und Mathias Renz, VC Magazin**

Fotos: stock.adobe.com | BrAt82; Unsplash | Sirisvisual

WENN SIE

# HIDDEN CHAMPIONS

BEGEISTERN WOLLEN, SOLLTEN SIE SICH

# NICHT VERSTECKEN.

Denn nur wer stattfindet, kann gefunden werden.
Und nur wer authentisch und verantwortungsbewusst auftritt,
kann die überzeugen, die vertrauensvolle Partnerschaften suchen.
Gute Kommunikation schafft die Basis dafür.

IWK

COMMUNICATION.
PARTNER.

Unternehmens- und Finanzkommunikation für Private Equity, Venture Capital und Beratungsunternehmen
www.iwk-cp.com

# *WAS BRANCHENVERBÄNDE MIT DEM VENTURECAPITAL MAGAZIN VERBINDEN*

# Gemeinsam für Innovation



**KATJA RUHNKE, VORSTANDS-VORSITZENDE BUSINESS ANGELS DEUTSCHLAND (BAND)**

Als Dachverband der deutschen Business Angels verbinden wir mit dem VentureCapital Magazin weit mehr als eine Fachpublikation – wir verbinden damit eine langjährige Partnerschaft, die unser gemeinsames Ökosystem stärkt. Ein Highlight sind die gemeinsamen Buchpublikationen „Leitfaden für Business Angels I–III", mit denen wir Wissen gebündelt und Impulse gesetzt haben. Seit vielen Jahren begleitet uns das Magazin zudem als verlässlicher Medienpartner – ob in der generellen Zusammenarbeit oder auf Events, wie auch dieses Jahr wieder beim BAND Summit in München. Und nicht zuletzt haben wir durch Anzeigen im Magazin immer wieder unsere Themen sichtbar machen können. Das VentureCapital Magazin ist für uns Inspiration, Dialogplattform und Brückenbauer. Als neue Vorstandsvorsitzende von BAND freue ich mich, diese vertrauensvolle Partnerschaft auch in Zukunft fortzuführen.



**FRANK DORNSEIFER, GESCHÄFTS-FÜHRER BUNDESVERBAND ALTERNATIVE INVESTMENTS (BAI)**

Jede Branche braucht eine Plattform, die fundiert und aktuell informiert, die Unternehmen, Institutionen und Personen zusammenbringt und verbindet, die auch als Sprachrohr fungiert und wahrgenommen wird, und das Ganze mit viel Elan und Innovationskraft vorantreibt. Für die Venture Capital- beziehungsweise Private Equity-Branche in Deutschland ist dies vor allem auch das VentureCapital Magazin. Ich schätze das VentureCapital Magazin für seine Themenvielfalt von Markt-, Wissenschafts- und Technologietrends bis hin zu politischen und regulatorischen Fachthemen, die die Branche umtreiben. Und genau das verbindet das VentureCapital Magazin auch mit dem Bundesverband Alternative Investments e.V., der zentralen Interessenvertretung der Alternative Investments-Branche in Deutschland. Auch wir identifizieren uns mit diesen Themen und leben den oben genannten Plattformgedanken. Es ist großartig, dass es das VentureCapital Magazin gibt, und ich gratuliere dem ganzen Team zu dieser großartigen Arbeit, verbunden auch mit dem Dank, dass ich so häufig mit Gastbeiträgen und Interviews etwas zum Erfolg des Magazins beitragen durfte. Ich freue mich, dass der BAI als Verband und ich persönlich diese überaus gute Kooperation mit dem VentureCapital Magazin aufbauen durften, und wir werden diese auch in den nächsten 25 Jahren pflegen.



**NATASCHA GROSSER, VORSTANDSVORSITZENDE PRIVATE EQUITY FORUM NRW**

Das VentureCapital Magazin ist für das Private Equity Forum NRW e.V. weit mehr als eine Branchenpublikation: Es verbindet uns eine langjährige Partnerschaft, denn das Magazin gilt als wichtigste Informationsquelle und Plattform für den Austausch im Feld der Eigenkapitalfinanzierung. Es berichtet regelmäßig über unsere Aktivitäten, bietet Impulse zu aktuellen Trends und Entwicklungen und macht die vielfältigen Stimmen und Projekte unserer Mitglieder sichtbar. Für mich persönlich ist das Magazin Inspirationsquelle wie auch Gradmesser für die Innovationskraft und Vernetzung der Szene in NRW und weit darüber hinaus. Es fördert fundierte Diskussionen, Kontakte und trägt maßgeblich dazu bei, Transparenz in einem dynamischen Markt zu schaffen.

Fotos: BAND; BAI; Private Equity Forum NRW

Innovationsfabrik
Heilbronn



# DU BIST FOKUSSIERT AUF DEINEN UNTERNEHMENSERFOLG?

## ENTDECKE DIE SMARTEN ARBEITSWELTEN DER NEUEN INNOVATIONSFABRIK HEILBRONN





Nachhaltig.
Flexibel.
Ready-to-use.

www.innovationsfabrik.de



# 25 Jahre Biotechnologie – und kein Ende in Sicht!

*Totgesagte leben bekanntlich länger. Die Biotechnologie wurde in den letzten 25 Jahren zu keinem Zeitpunkt für tot erklärt – dennoch gab es Rhythmusstörungen und unruhige Phasen mit Unkenrufen sowie bangen Blicken auf Börsenkurse, Resultate klinischer Studien und mehr oder weniger erfolgreiche oder riskante Übernahmen. Zweifellos wird die Biotechnologie jedoch die Medizin der Gegenwart und der Zukunft weiter nachhaltig verändern.*

Die pharmazeutische Biotechnologie existiert in Deutschland länger als nur seit 25 Jahren. Schon im letzten Jahrhundert begann eine biomedizinische Goldgräberstimmung für neue Medizin und bessere Diagnostik. Mit der Anwendung der Polymerase-Kettenreaktion und ersten Sequenzanalysen machte man sich auf den Weg zur Entschlüsselung des humanen Genoms. Die Bio- und Gentechnologie mit ihren Versprechungen für eine heilende Zukunft waren geboren, und auch Deutschland durfte international nicht den Anschluss verlieren. Im Rahmen von BioRegio-Wettbewerben entstanden Biotech-Spitzencluster unter anderem in Martinsried bei München, ähnlich auch in Heidelberg auf der Grundlage einer entsprechenden Spitzenforschung. Während Biotech-Unternehmen wie Genentech oder Amgen in den USA bereits erfolgreich waren, war man hier noch etwas zurückhaltender, zumal sich der entsprechende Kapitalmarkt erst an ein stark risikobehaftetes Entwicklungsgeschäft mit ungewohnt langen Entwicklungszeiten gewöhnen musste. Dennoch entstanden in Deutschland Unternehmen wie Qiagen, CureVac, MorphoSys, Medigene, Noxxon oder Evotec.

## 25 JAHRE BIOTECHNOLOGIE

Die deutsche Biotechnologie glich vor 25 Jahren einem vor Kraft kaum zu bändigenden Pubertierenden mitten im Sturm und Drang des offenbar grenzenlos Machbaren. Doch gleich kam auch der erste heftige Liebeskummer durch das Platzen der Dotcom-Blase und den Zusammenbruch des Neuen Markts. Diese Enttäuschung wurde aufseiten aller Beteiligten in der Biotechnologie heftig wahrgenommen, hat aber dem grundsätzlichen Glauben an die Fähigkeiten von biomedizinischer Innovation in Deutschland nicht nachhaltig geschadet. Dank des weitsichtigen Engagements und der Investitio-

Foto: stock.adobe.com | peterschreiber.media

nen von Family Offices wie Devini und Athos erkannten auch die globalen Pharmaunternehmen das deutsche Biotechnologieportfolio und tätigten relevante Übernahmen. Trotz oder gerade wegen der einzigartigen Erfolgsgeschichte von BioNTech kam es zu einer Konsolidierung der deutschen Biotechnologie auch im Rahmen von globalen Veränderungen. Während MorphoSys und Medigene nach Jahrzehnten erfolgreicher Forschung und Entwicklungen die Türen schließen mussten, konnten die Biotechnologie-Unternehmen ITM Radiopharma, CatalYm, Tubulis und SciRhom im Jahr 2024 den größten Teil aller Finanzierungsrunden durch Risikokapital erzielen. Dies ist bemerkenswert, da es sich teilweise um frühphasige Projekte handelt und zugleich die zugrunde liegende Wissenschaft und das Vertrauen in die Forschung der gesamten deutschen Biotechnologie unterstreicht. Dennoch bleiben Börsengänge auf dem deutschen Parkett auf absehbare Zeit eine Rarität. Es fehlte in den letzten 25 Jahren sicherlich nicht an geeigneten Kandidaten, aber die NASDAQ schien attraktiver, zumal dort mehr privates Kapital und eine höhere Risikobereitschaft lockte. Wer das bestehende Geschäft nachhaltig ausbauen wollte, kam am US-Markt oder an Transaktionen mit globalen Partnern nicht vorbei.

## BIOTECHNOLOGIE HEUTE

Durch die mRNA-basierten Impfstoffe wie von BioNTech und Moderna erfuhren innovative Ansätze in der Biotechnologie mehr Aufmerksamkeit. Es entstanden thematische Zukunfts-Cluster, etwa in München für nukleinsäurebasierte Therapien (CNATM) oder in der Rhein-Main-Region das Cluster ProxiDrugs. Ziel ist es, jeweils durch gezieltes Design auch sehr komplexe Moleküle („smart drugs“) schon in der vorklinischen Entwicklung weitestgehend zu optimieren, um die Wirksamkeit zu steigern, eine mögliche Toxizität zu reduzieren und eine skalierbare Produktion bestmöglich zu gestalten. Auch virtuelle Lösungen und digitale Ansätze (zum Beispiel „digital twins“) werden zur Option in der Diagnostik und Therapieentwicklung. Dies soll Zeit und Geld bis hin zur klinischen Prüfung sparen und die beteiligten Start-ups und Unternehmen von der Konkurrenz differenzieren. Das gilt für kombinierte Formate wie Antibody-Drug-Konjugate (ADC) oder high-end molekulare Maschinen im Bereich der Nanobiotechnologie. Die Grundlagen werden häufig schon in öffentlich geförderten wissenschaftlichen Exzellenzclustern gelegt. Die Herausforderung liegt heute darin, Spitzenforschung in ein marktfähiges Produkt oder Technologie zu überführen.

## KI ALS WEITERE SCHLÜSSELTECHNOLOGIE

Eine weitere Schlüsseltechnologie innerhalb der Biotechnologie ist die Künstliche Intelligenz (KI) mit dem gesamten Potenzial von generativen Lösungen wie ChatGPT oder auch assistierenden KI-Agenten. Die Erwartungen an diese Möglichkeiten in der Medikamentenentwicklung waren vielleicht durch die Würdigung mit Nobelpreisen übersteigert und die Enttäuschung der häufig auch technologiegetriebenen Anleger daher groß. Dennoch ist die netzwerk- und datengetriebene KI aus der modernen innovativen Biomedizin nicht mehr wegzudenken. Durch ergänzende neue Technologien in der Biotechnologie scheint sich die Wertigkeit der Ansätze nahezu umzudrehen, sodass man heute auch schon von Techbio statt Biotech spricht. Dies ist sicherlich größtenteils Semantik, aber eine interdisziplinäre Zusammenarbeit mit geteilter Kompetenz ist nicht die Zukunft, sondern bereits Gegenwart der modernen Biotechnologie. Es ist gleichsam erforderlich, dass sich auch die regulatorischen Rahmenbedingungen im Hinblick auf die erforderlichen Verfahren für eine Zulassung und Erstattung innovativer Diagnostika und Therapien diesen Entwicklungen anpassen. Auf europäischer Ebene gibt es mit dem EU-AI- und Biotech-Act sowie mit dem EU-Pharma-Paket entsprechende Signale, und die Politik und die entsprechenden Fachverbände und Expertengremien müssen hier liefern sowie auch durch den Abbau von Hürden und Bürokratie unterstützen.

*„Die Herausforderung liegt heute darin, Spitzenforschung in ein marktfähiges Produkt oder Technologie zu überführen.“*

## BIOTECHNOLOGIE IN DEN NÄCHSTEN 25 JAHREN

Rückblickend hat die Biotechnologie ein gestandenes Alter erreicht. Ausreden zählen nicht mehr. Nach Finanzkonsolidierung und Coronakrise müssen wir die Translation von wissenschaftlicher Exzellenz hier und jetzt umsetzen. Bei vorhandenen Spitzentechnologien an unseren Universitäten und Forschungseinrichtungen, verfügbaren wissenschaftlichen Talenten sowie unternehmerischen Führungskräften fehlen nur noch die notwendigen Investitionen besonders für die Frühphasen. Es gilt daher, die verfügbaren Gelder durch geeignete Finanzwerkzeuge gemeinsam mit privatem und strategischem Kapital nachhaltig auch in Seed-Projekte zu investieren. Solche Private-Public-Partnerschaften können erfolgreich durch Inkubatoren beschleunigt werden, die in entsprechende Ökosysteme mit möglichst globalen Accelerator-Programmen integriert sind. Diese Ansätze werden auch dank internationaler Netzwerke und globaler Partnerschaften das Vertrauen von Investoren, Banken und Strategen in die deutsche Biotechnologie weiter fördern.

## FAZIT

Die Grundlagen sind gelegt, und der globale Markt wartet auf wettbewerbsfähige Innovationen. Die Europäische Kommission und die deutsche Bundesregierung haben die Biotechnologie als Schlüsselbeziehungsweise Zukunftstechnologie identifiziert. Es gibt ausreichend biomedizinische Herausforderungen, und neben der Diagnose und Behandlung von Demenz, seuchenartigen Infektionen, Diabetes, Krebs, Allergien et cetera ist „Longevity“ ein weiteres Zukunftsthema. Longevity verheißt nicht nur ein langes Leben, sondern dies bei entsprechender Lebensqualität, Sinnhaftigkeit und Produktivität. Was passt also besser in die Zukunft unserer Biotechnologie!



Foto: BioM

**PROF. DR. RALF HUSS** ist Geschäftsführer der BioM Biotech Cluster Development GmbH in Martinsried bei München. Der Pathologe war mehr als 20 Jahre in der biopharmazeutischen Industrie tätig und ist Sprecher des Bayerischen Biotechnologie Clusters.

## ÜBER DEN AUFSTIEG DER INNOVATIONSWIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND

# Start-ups machen Geschichte

*Vor 25 Jahren erschien die erste Ausgabe des VentureCapital Magazins. Seither hat sich die Innovationswirtschaft in Deutschland tiefgreifend verändert – und mit ihr die Rolle des Wagniskapitals. Was einst als Nische begann, ist heute ein Milliardenmarkt. Doch der Weg dorthin war lang, voller Rückschläge und Überraschungen.*

Ende der 1990er-Jahre hält in Deutschland ein neues Alltagswort Einzug: Digitalisierung. Internetanbieter drängen auf den Markt, und Werbefiguren wie Robert T-Online, eine fiktive Telekom-Figur mit blondem Haar und blauem Anzug, sollen den Menschen die Neuheit näherbringen. Viele junge Gründer sind da schneller und entdecken das Internet als Spielfeld neuer Geschäftsmodelle. Das Wort Start-up etabliert sich. Erste Investoren springen auf, Fonds werden gegründet. Doch mit dem Platzen der Blase bricht auch das Vertrauen. Viele junge Unternehmen und Fonds verschwinden so schnell, wie sie entstanden sind. In den 2000er-Jahren stagniert der Markt, die Finanzkrise 2008/09 verschärft die Lage zusätzlich. Von einem tragfähigen Ökosystem ist keine Rede.

### DIE SAMWER-ÄRA

In diesem Vakuum übernehmen die Samwer-Brüder eine besondere Rolle. Mit Rocket Internet kopieren sie US-Modelle, setzen sie in Europa um und bringen sie in kurzer Zeit an den Kapitalmarkt. Zalando, Delivery Hero, home24 – all diese Marken wären ohne die Samwers kaum so schnell gewachsen. Ihre Methode ist umstritten, aber wirksam: Sie professionalisieren den Prozess, sammeln Kapital in nie da gewesenem Umfang und bringen internationales Geld nach Berlin. Auch die Art, wie sie als Unternehmer auftreten, markiert eine neue Ära. Legendär ist die interne Mail von Oliver Samwer, in der er „Rücksichtslosigkeit" gegenüber Wettbewerbern – und auch sich selbst – einfordert. Sie steht bis heute für den kompromisslosen Stil, mit dem Rocket Internet vorgeht. Ihre Netzwerke und ihr Einfluss, insbesondere in Berlin und rund um die WHU in Vallendar, wirken bis heute nach. Bewundert und kritisiert zugleich, prägt dieser Ansatz eine neue Epoche der deutschen Start-up-Geschichte.

### VOM NISCHENMARKT ZUM MILLIARDENVOLUMEN

Erst Mitte der 2010er-Jahre setzt ein nachhaltiger Aufschwung ein. Größere Fonds werden aufgelegt, internationale Investoren entdecken Deutschland. 2021 markiert einen Höhepunkt: Start-ups sammeln fast 19 Mrd. EUR ein – ein Rekord, getragen von Megarunden und hohem US-Anteil. Danach folgt die Abkühlung: 2024 liegt das Volumen bei gut 7 Mrd. EUR. Im ersten Halbjahr 2025 deutet sich wieder Erholung an; rund 4 Mrd. EUR fließen in junge Unternehmen, das zweite Quartal ist sogar das stärkste seit dem Rekordjahr. Während in der Frühphase durchaus deutsche Player aktiv sind, dominieren in den großen Runden ausländische Investoren. Zwischen 2020 und 2024 stammt nur rund ein Viertel des Wagniskapitals aus dem Inland. Über 30% kommen aus den USA, rund 10% aus Asien. Das zeigt: Internationale Fonds haben Deutschland für sich entdeckt – und prägen inzwischen das Bild.

### WIE AUS DER LÜCKE EIN NETZWERK ENTSTEHT

Auch die Zahl der Investoren zeigt den Wandel: Um die Jahrtausendwende steigt sie im Sog des Neuen Markts auf rund 250 Venture Capital-Gesellschaften – so beschreibt es damals auch ein Bericht in der Wired. Nach dem Platzen der Blase schrumpft die Zahl rapide; 2005, in BVK-Statistiken dokumentiert, sind nur noch einige Dutzend aktiv. In dieser Lücke entsteht der High-Tech Gründerfonds; gegründet, als die Frühphasenfinanzierung fast vollständig versiegt ist. Seine Wirkung entfaltet sich auf zwei Ebenen: Zum einen aktiviert er Start-ups, indem er ihnen Zugang zu Kapital verschafft und ihnen die erste Finanzierungsrunde ermöglicht. Rund 800 junge Unternehmen erhalten so ihre Starthilfe, viele von ihnen finden anschließend Anschlussinvestoren. Zum anderen stabilisiert der HTGF die Venture Capital-Szene insgesamt. Er gibt Investoren Sicherheit, schafft Vertrauen in die Assetklasse und bindet Corporates, Mittelständler und internationale Kapitalgeber in ein gemeinsames Netzwerk ein. So trägt der Fonds nicht nur dazu bei, dass innovative Gründungen wieder möglich werden, sondern auch dazu, dass sich der deutsche Wagniskapitalmarkt nach den Krisenjahren professionalisiert und dauerhaft etabliert. Heute sind laut KfW knapp 350 Venture Capital-Fonds in Deutschland aktiv – international vernetzt und spezialisiert, von Deeptech über KI bis zu Energie- und Nachhaltigkeitsfonds. Diese Vielfalt ist Ausdruck von Differenzierung, nicht von Fragmentierung. Der Erfolg dieses Modells zeigt sich auch darin, dass der HTGF im vergangenen Jahr an drei deutschen Unicorns beteiligt gewesen ist – ein Zeichen dafür, dass aus frühen Investments international relevante Unternehmen entstehen können. Mit dem Opportunity-Fonds reicht seine Wirkung nun auch in spätere Wachstumsphasen hinein und schließt weitere Lücken in der Finanzierungskette.

### FRÜHPHASE – UNVERZICHTBAR, ABER ANGESPANNT

Dennoch bleibt die Frühphase angespannt. Sie ist der neuralgische Punkt jedes Ökosystems und steht nach wie vor unter Druck. Seed-Investments machen in Deutschland nur rund ein Zehntel des gesamten Dealvolumens aus. Zwar gibt es eine Vielzahl an Business Angels, staatlichen Programmen und spezialisierten Fonds. Doch international betrachtet hinkt Deutschland hinterher. Vor allem bei Pre-Seed und

Seed zeigen die Daten, dass die Dynamik schwächer ist als in späteren Phasen. Die positive Grundentwicklung darf nicht darüber hinwegtäuschen: Es fehlt weniger an Kapital insgesamt, sondern an Risikobereitschaft am Anfang.

### B2B ALS DEUTSCHE STÄRKE

Deutschland glänzt besonders im Bereich B2B. Schon mit SAP, gegründet 1972, entsteht ein Gigant der Unternehmenssoftware, der bis heute Europas größter Tech-Erfolg bleibt – und bis in die aktuelle Fondsgeneration des HTGF reicht. Lösungen für Geschäftskunden sind und bleiben der Kern. Diese Stärke zeigt sich auch heute wieder, etwa bei Personio. Das Münchner Start-up entwickelt HR-Software speziell für kleine und mittlere Unternehmen und wächst rasch zur Plattform für tausende KMU in ganz Europa. Als Unicorn zählt Personio 2025 zu den wertvollsten Start-ups Deutschlands. Die Kombination aus dem Vorbild SAP und dem Modell von Personio zeigt, wie tief verwurzelt der B2B-Fokus in der deutschen Start-up-DNA ist. Die Zahlen unterstreichen dies: Laut dem Deutschen Startup Monitor 2024 verfolgen rund 75% der deutschen Start-ups ein B2B-Geschäftsmodell. Fast drei Viertel setzen also auf stabile Beziehungen zu Geschäftskunden statt auf Konsum. Gerade daraus haben sich starke Branchen entwickelt – von Enterprise-Software über Deeptech bis hin zu Climate- und Greentech, Robotik und KI. Der Konsumentenmarkt bleibt dagegen kleiner als etwa in den USA oder Großbritannien. Dafür entstehen enge Anknüpfungspunkte zum Mittelstand, der immer häufiger mit Start-ups kooperiert – eine historische Kontinuität, die mit SAP begann und heute in Personio eine moderne Fortsetzung findet.

### EINE GESCHICHTE IM WERDEN

Was bleibt von diesen 25 Jahren deutscher Venture Capital- und Innovationsgeschichte? Vor allem die Erkenntnis, dass aus improvisierten Anfängen ein Markt geworden ist, der heute international vernetzt und thematisch hoch spezialisiert ist. Aus wenigen Dutzend Fonds sind Hunderte geworden, aus vereinzelten Erfolgsgeschichten ein sichtbares Ökosystem. Doch die Geschichte ist nicht abgeschlossen. Kapital ist vorhanden, doch die entscheidende Frage bleibt, ob genug Risikobereitschaft am Anfang steht, damit aus Ideen auch Unternehmen entstehen. Die kommenden Jahre werden zeigen, ob Deutschland nicht nur einzelne Leuchttürme hervorbringt, sondern dauerhaft einen breiten Strom an Innovationen. Erst dann wäre das Ökosystem wirklich erwachsen.



Foto: Kristina Mehlem

**DR. TANJA EMMERLING** ist Partnerin beim High-Tech Gründerfonds und seit über zehn Jahren als erfolgreiche Investmentmanagerin im Bereich Digitaltech tätig. Sie baute 2018 den Berliner Standort des HTGF auf und leitet seitdem die Niederlassung.

D11Z. VENTURES
SHAPING TOMORROW, TODAY

GLÜCKWUNSCH, VC MAGAZIN!
25 JAHRE INNOVATION UND INSIGHTS

www.d11z.com

**JUBILÄUM: 25 JAHRE VENTURECAPITAL MAGAZIN**
*INTERVIEW MIT ANDREA SCHUBERT, WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG DORTMUND*

# „start2grow hat sich in 25 Jahren als einer der größten Gründungswettbewerbe etabliert“

*Seit 25 Jahren unterstützt start2grow Gründer und gilt als Gütesiegel für Innovation. Der Wettbewerb hat sich als feste Größe etabliert, bietet Preisgelder, Coaching und ein starkes Netzwerk. Wettbewerbsleiterin Andrea Schubert spricht über Meilensteine, Dynamik und die Zukunft des Formats im digitalen Zeitalter.*



**ANDREA SCHUBERT** ist Teamleiterin Start-up & Investor Support und start2grow-Wettbewerbsleiterin bei der Wirtschaftsförderung Dortmund. Sie arbeitet seit knapp 25 Jahren mit und für Gründer unterschiedlichster Geschäftsideen, mit dem Ziel, Dortmund zu einem zukunftsfähigen und nachhaltigen Standort zu machen.

**VC Magazin: Der Gründungswettbewerb start2grow blickt auf 25 Jahre zurück – wie hat sich das Gründungsumfeld in Deutschland seitdem verändert, und welche Rolle hat start2grow in diesem Wandel gespielt?**
**Schubert:** Ende der 1990er hatte unser damaliger Partner McKinsey das Format „Gründungswettbewerbe“ aus den USA nach Deutschland gebracht; zuerst nach München und dann wenig später auch zu uns nach Dortmund. Dieses neue Format fand von Anfang an großen Anklang, und start2grow war hier im Ruhrgebiet der erste Wettbewerb, der speziell für Start-ups angeboten wurde. Natürlich gab es die Gründungsförderung schon länger, aber die gezielte Fokussierung auf innovative, wachstumsstarke Gründungen in ganz bestimmten Branchen, das war neu. Heute gibt es bundesweit eine riesige Anzahl an ähnlichen Formaten. Das Angebot ist in manchen Regionen fast zu groß und häufig nur schwer zu durchblicken. Umso stolzer macht es uns, dass sich start2grow in den letzten 25 Jahren als einer der größten Gründungswettbewerbe Deutschlands fest etabliert hat. Start-ups, die bei start2grow auf den vorderen Plätzen landen, gewinnen nicht nur hohe Preisgelder. Die Platzierung ist ein Gütesiegel für Innovation und Skalierbarkeit des Geschäftsmodells. Das wissen auch Kapitalgeber und Förderinstitutionen, weshalb start2grow-Preisträger bundesweit Beachtung finden.

**VC Magazin: Welche Gründungsteams aus Ihrem Netzwerk waren für Sie besonders prägend?**
**Schubert:** Es wäre unfair, nur eine Auswahl zu nennen, und für alle 6.245 Gründungsteams, die sich bei start2grow registriert haben, ist leider nicht genügend Platz. Deshalb nur so viel: Wenn man etwas zum ersten Mal macht, dann bleibt das natürlich in ganz besonderer Erinnerung. Ich freue mich, dass Unternehmen wie die QuinScape GmbH oder acardo group AG, die als junge Start-ups am ersten start2grow-Gründungswettbewerb teilgenommen haben, bis heute in Dortmund erfolgreich sind. Übrigens war damals auch Chefkoch.de ein Teilnehmer im Wettbewerb, und auch die allererste von uns erfasste Gründung, die 3cert GmbH, ist nach wie vor am Markt. Für weitere Geschichten aus der 25-jährigen Historie sollten Sie in den nächsten Monaten ein Auge auf unsere Social Media-Kanäle haben oder am 6. März 2026 zur großen Jubiläumsparty nach Dortmund kommen.

**VC Magazin: Wie unterscheidet sich start2grow heute von anderen Wettbewerben und Förderprogrammen in Deutschland?**
**Schubert:** Wie gesagt – es gibt viele ähnliche Unterstützungsprogramme für Gründer. Was uns ausmacht, ist ein großes deutschlandweites Netzwerk, das über Jahre gewachsen ist – bootstrapped, sozusagen. start2grow bringt Expertinnen unterschiedlichster Professionen, Kapitalgeber und viele Start-ups zusammen, die ihr Wissen und ihre Erfahrungen im Ehrenamt an die nächste Generation weitergeben. Deshalb ist unser Coaching-Netzwerk das Herzstück des Wettbewerbs. Alle Gründungsteams bleiben im start2grow-Netzwerk, solange sie möchten, und können auch nach Abschluss des Wettbewerbs mit Coaches oder anderen Teams Kontakt aufnehmen. Auch wir als start2grow sind ansprechbar, geben Feedback, vernetzen mit Partnern, Unternehmen und Kapitalgeberinnen – unabhängig davon, ob man in Dortmund gründet oder woanders.

**VC Magazin: Wie hat sich der inhaltliche Fokus des Wettbewerbs im Laufe der Jahre verändert?**
**Schubert:** 2001 sind wir in den Themenfeldern IT, Mikrotechnik und Logistik gestartet. Danach haben wir viele Jahre lang branchenoffene Wettbewerbe organisiert. Mittlerweile liegt der Fokus von start2grow wieder auf digitalen und technologischen Start-ups, da

Foto: Markus Mielek / mielek.com; Andreas Buck

wir die Stärken unserer Region in diesen Bereichen voll ausspielen können. Wir arbeiten eng mit dem TechnologieZentrumDortmund, den Fraunhofer Instituten IML und ISST, den verschiedenen regionalen Hubs, den Dortmunder Hochschulen und den Unternehmen der Region zusammen. Wer bei uns gründet, ist nicht allein, sondern Teil eines gut funktionierenden Ökosystems.

**VC Magazin: Welche strategischen Weiterentwicklungen sind für start2grow in den kommenden Jahren geplant?**
**Schubert:** Nach jeder Wettbewerbsrunde drehen wir alles auf links, sammeln Feedback unserer Start-ups ein und überlegen, was wir verbessern können. Obwohl der 25. Geburtstag für uns ein großer Meilenstein ist, möchten wir nicht nur zurückblicken. Neben den Vorbereitungen der Jubiläumsfeier arbeiten wir deshalb parallel an den start2grow-Formaten der nächsten Jahre. Ist der Businessplan noch ein Instrument mit Zukunft? Wie beeinflusst KI den Gründungsprozess und unseren Wettbewerb? Solche Fragen beschäftigen uns aktuell sehr und sind Inspiration für Neues.

**VC Magazin: Was war für Sie persönlich der bewegendste Moment in 25 Jahren start2grow?**
**Schubert:** Ab 2001 habe ich die ersten Wettbewerbe als studentische Mitarbeiterin miterleben dürfen. Die Aufbruchstimmung und Dynamik, die dieses neuartige Format damals verursachte, waren wirklich besonders. Diese Dynamik wollten wir unbedingt beibehalten, und das haben wir über große Strecken hinweg auch geschafft. Die bewegendsten Momente verknüpfe ich mit den Menschen. Ich denke da an minderjährige Schülerteams – und etliche Vertretungsplan-Apps –, aber auch an Rentner mit hochtechnologischen Ideen sowie die vielen, vielen Menschen, die sich über viele Jahre hinweg so für das Start-up-Ökosystem engagieren. Und wenn man auf Messen ehemalige Teilnehmer nach Jahren wiedertrifft, die einem dann erzählen, dass sie immer noch mit einem anderen Start-up oder Unternehmen in Kontakt sind, die sie bei start2grow kennengelernt haben, dann weiß man, dass man vieles richtig gemacht hat.

**VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.**

**Janine Heidenfelder** | *janine.heidenfelder@vc-magazin.de*


start2grow
Siegerteam 2001


start2grow
Siegerteam 2025

Fotos: start2grow; Andreas Buck




BACKING SUSTAINABILITY-PIONEERS WHO FEED THE FUTURE

EMPOWERING VISIONARY STARTUPS
IN FOOD, AGRICULTURE & CIRCULAR BIOECONOMY

ECBF
European Circular Bioeconomy Fund

## SENTIMENT UND GLÜCKWÜNSCHE

# 25 Jahre Beteiligungsmarkt im Spiegel der Branche

***VC Magazin: Was hat sich in den vergangenen 25 Jahren in der deutschen Venture Capital- und Start-up-Landschaft aus Ihrer Sicht am tiefgreifendsten verändert – und was ist überraschend konstant geblieben?***




**Stephan Beier, Senior Investment Manager, bm|t beteiligungsmanagement thüringen:** Die Venture Capital-Landschaft in Deutschland hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten grundlegend gewandelt. Als die bm|t im Jahr 2003 gegründet wurde, gab es nur eine Handvoll institutioneller Frühphaseninvestoren, und der Begriff „Venture Capital" musste vielerorts noch erklärt werden. Auch die Szene der Angel-Investoren war damals sehr überschaubar. Mit dem Eintritt internationaler Kapitalgeber und der Gründung zahlreicher neuer Wagniskapitalgeber – oft initiiert von erfolgreichen Unternehmern oder als Spin-offs etablierter Fonds – hat sich der Markt in den letzten zehn Jahren stark ausdifferenziert. Heute ist es eine Herausforderung, den Überblick über die Vielzahl an Akteuren zu behalten. Bemerkenswert konstant geblieben ist die Rolle der wenigen staatlich finanzierten Frühphaseninvestoren wie HTGF, Bayern Kapital oder bm|t. Sie investieren langfristig und unabhängig von Hypes oder Marktzyklen – auch in Krisenzeiten. Diese Kontinuität schafft Vertrauen und Stabilität im Ökosystem.



**Dr. Hubert Birner, Managing Partner, TVM Capital Life Science:** Vor 25 Jahren gab es kaum nennenswerte Erfolgsgeschichten. Inzwischen haben wir in Deutschland eine Reihe von Leuchttürmen, die international wahrgenommen werden – von M&A über Produktzulassungen bis hin zu nachhaltigen, börsennotierten Unternehmen wie BioNTech, Evotec oder bis vor Kurzem MorphoSys. Unsere wissenschaftliche Basis ist hervorragend, die Investorengemeinschaft hat sich verändert und gleichzeitig professionalisiert und arbeitet enger mit europäischen Partnern zusammen. Auch die Qualität der Managementteams hat sich deutlich verbessert, nicht zuletzt durch Führungskräfte, die mit internationaler – oft US-amerikanischer – Erfahrung zurückgekehrt sind. Gleichzeitig gibt es Konstanten, die weniger erfreulich sind: chronischer Kapitalmangel, erratische IPO-Märkte und bleibende regulatorische Hindernisse, die jungen Unternehmen weiterhin das Leben schwer machen.



**Michael Brandkamp, Managing Partner, European Circular Bioeconomy Fund (ECBF):** Nach dem Platzen der Dotcom-Blase im Jahr 2000 war das Thema Start-ups und Venture Capital praktisch tot. Gründer galten als Nerds ohne Businessplan, Start-ups als unattraktive Arbeitgeber, und wer gescheitert war, hatte kaum noch Chancen am Arbeitsmarkt. Über die Jahre hat sich das Bild aber komplett gewandelt. Heute sind Start-ups Magneten für Top-Talente – dieser Wandel war entscheidend für die positive Entwicklung der gesamten Branche. Erstaunlich finde ich jedoch, dass viele Gründer auch heute noch ihre Kunden zu wenig verstehen und ohne klare Vorstellung vom Product-Market-Fit starten.




**Christoph Büth, Leiter Eigenkapitalfinanzierungen, NRW.Bank:** Vielfältig, kapitalstark und hochprofessionell – das ist die Venture Capital-Szene heute in Deutschland. Seed Capital für die Frühphase ist verfügbar, und wir sehen mehr Wachstumsfinanzierungen im hohen zweistelligen bis dreistelligen Millionenbereich. Zudem arbeiten wir daran, noch mehr Wachstumskapital zu aktivieren. Vor 25 Jahren sah das ganz anders aus: Als das VentureCapital Magazin an den Start ging, war gerade die Dotcom-Blase geplatzt. Es galt, neue Wege zu gehen. Mit Erfolg: Die Venture Capital-Branche ist erwachsen geworden. Konstant geblieben ist der Enthusiasmus der Start-up-Teams. Die starten mit mehr Erfahrung und Professionalität als vor 25 Jahren, aber mit demselben Herzblut. Und für uns Investoren ist Venture Capital nach wie vor mehr Berufung als Beruf.



**Isabelle Canu, Partner, Get Fund:** Die deutsche Venture Capital-Industrie ist größer, sichtbarer und professioneller geworden. Konstanten sind das Nacheifern nach dem amerikanischen Modell, das schwerere Fundraising bei Pensionskassen und der kleinere Exitkanal.



**Christian Futterlieb, Geschäftsführer, VR Equitypartner:** Ganz klar: Die Offenheit gegenüber LBO-Lösungen im Rahmen einer Nachfolge ist deutlich gestiegen. Sie sind heute dank vieler Erfolgsbeispiele absolut kein No-Go mehr für Unternehmer – auch in der Argumentation gegenüber ihren Stakeholdern. Zudem ist die M&A-Branche auch im Small Cap-Bereich deutlich professioneller geworden; strukturierte Prozesse sind inzwischen

Standard. Was über die Jahre gleich geblieben ist: Den Erfolg einer Transaktion machen die Menschen aus. Bei aller Technologie und Professionalität spielt Vertrauen immer noch die entscheidende Rolle.




**Frank Kraheberger, Leiter Venture Capital, MBG Baden-Württemberg:** Vor 25 Jahren hatte Venture Capital durch den Erfolg des Börsensegments „Neuer Markt" seinen ersten wirklichen Hype in Deutschland. Die damalige Grundidee war, dass Venture Capital nur eine kurzfristige Zwischenstation zum IPO ist. Diese Erwartungshaltung und die Unerfahrenheit damaliger Fondsmanager in Bezug auf die Beurteilung von Geschäftsmodellen und Risiken haben dazu geführt, dass in dieser Zeit enorm viel Kapital verbrannt wurde. Das Ergebnis war eine komplette Austrocknung von Wagniskapital in den Folgejahren, was ganz langsam mit Gründung des HTGF 2005 wiederbelebt wurde. Verglichen mit diesen Anfangszeiten haben wir heute eine ganze andere Industrie: Mittlerweile gibt es sehr erfahrene Fondsmanagementteams mit gutem Track Record, die Investorenerwartungen sind realistischer, es wird die gesamte Finanzierungskette von unterschiedlich spezialisierten Wagniskapitalgebern abgedeckt, sodass großartige Investment Cases in der Regel auch in den weiteren Phasen das notwendige Kapital erhalten können. Wenn man das Jahr 2021 mit extrem hohen Einstiegsbewertungen und die teilweise zurückhaltenden Jahre danach betrachtet, sieht man sentimentbezogen, dass Venture Capital auch immer ein Boom-und-Bust-Business bleiben wird.



**Britta Lindhorst, Executive Advisor, Palladio Partners:** Der Beteiligungsmarkt weltweit hat sich in den letzten 25 Jahren von einem Nischeninvestment zu einer etablierten Assetklasse entwickelt. Deutschland war langsamer in der Entwicklung als andere Länder; trotzdem ist der deutsche Beteiligungsmarkt heute weltweit anerkannt. Für den Private Equity-Markt gilt: Waren vor 25 Jahren vor allem die „typisch deutschen" Sektoren wie Maschinenbau und Automobilindustrie und -zulieferer im Fokus, bietet der deutsche Markt heute Investments in allen relevanten Zukunftsbereichen wie Technologie, Software, Gesundheitswesen und Klimathemen. Eine wesentliche Veränderung, die sich bereits nach der Finanzkrise abzeichnete und sich noch einmal in der Coronakrise verstärkt hat, ist die operative Wertschöpfung, die notwendig ist, um erfolgreich zu investieren. Financial Engineering funktioniert schon länger nicht mehr. Konstant geblieben ist der Fokus auf den Mittelstand, aber das entspricht auch der deutschen Industrielandschaft. Speziell im Venture Capital-Markt zeigen sich diese Veränderungen noch einmal deutlicher: Wenn auch immer noch hinter den großen Venture Capital-Märkten USA und China zurückbleibend, gehört der deutsche Wagniskapitalmarkt zu den wichtigen und etablierten Märkten und hat in den letzten Jahren ein erhebliches Wachstum verzeichnet. Wer hätte noch vor 15 Jahren gedacht, dass sich zum Beispiel Berlin zu einem wichtigen internationalen Tech-Hub entwickeln würde? Anders als im Private Equity-Markt hat auch die Politik verstanden, dass eine kreative Start-up-Szene äußerst relevant für den Wirtschaftsstandort ist.


Folgen Sie uns auch auf LinkedIn!

VentureCapital MAGAZIN

Trends und News rund um VentureCapital, 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



**Rainer Märkle, General Partner, HV Capital:** Die deutsche Venture Capital-Industrie ist seit 2000 stark gewachsen und dynamischer geworden. Die Start-up-Szene hat sich zu einer wichtigen Säule der deutschen Wirtschaft entwickelt. Ich bin stolz, dass wir bei HV Capital dazu einen Beitrag leisten konnten. Seither sind die Finanzierungsrunden und die Zahl der Einhörner bedeutend größer geworden. Heute ist die Venture Capital-Szene „erwachsener", auch bei ihren Auswahlkriterien für Investments. Wir bei HV Capital sind einer der wenigen Wagniskapitalgeber in Europa, die in alle Wachstumsphasen investieren. Mittlerweile richten europäische Investoren ihr Kapital zunehmend auf heimische Unternehmen und staatliche Förderprogramme wie die WIN-Initiative der Bundesregierung – ein wichtiges Instrument, um alternative Exit-Möglichkeiten zu schaffen. Davon braucht es mehr in Europa. Das ist auch für uns ein Auftrag. In den letzten Jahren hat sich zudem der Investmentfokus deutscher Venture Capitalisten immer stärker auf technologiegetriebene Geschäftsmodelle konzentriert. Investoren sind bereit, höhere Risiken einzugehen und bahnbrechende Innovationen zu finanzieren, die die entscheidenden Herausforderungen unserer Zeit adressieren können – wenn alles funktioniert. Was gleich geblieben ist? Intelligente Gründerteams und unsere Freude, sie auf ihrem Weg zu unterstützen. Bei HV Capital leben wir das jeden Tag: mit einem großartigen Team und einem vielfältigen Portfolio.



**Michael Motschmann, Managing Partner, MIG Capital:** Als wir 2005 mit den MIG Fonds starteten, war die Welt an Venture Capital-Investoren in Deutschland noch recht klein und übersichtlich. Beispielsweise hatten wir damals noch Einsicht in fast alle relevanten Businesspläne. Seither hat sich die Start-up-Landschaft sehr dynamisch entwickelt. Inzwischen gibt es unter Venture Capital-Investoren deutlich mehr Wettbewerb, um an den interessantesten Finanzierungen teilnehmen zu können. Eine Konstante ist sicherlich, dass die Chancen, über Wagniskapital Geschäftsmodelle der Zukunft aufzubauen, mehr denn je von großer, langfristiger Bedeutung für unsere Volkswirtschaft sind.



**Dr. Christian Nagel, Co-Founder und General Partner, Earlybird:** In den letzten 25 Jahren hat sich die deutsche Venture Capital- und Start-up-Landschaft grundlegend gewandelt. Als Hendrik, Roland, Rolf und ich damals Earlybird gegründet haben, war die deutsche Tech- und Gründerszene noch eine echte Nische. Heute sprechen wir von einem international wettbewerbsfähigen Markt. Wir sehen inzwischen echte europäische Marktführer aus Deutschland. N26 ist da sicher eines der bekanntesten Beispiele. Drei Punkte waren für diese Entwicklung aus meiner Sicht besonders entscheidend: Erstens haben Gründer in Deutschland von Anfang an international gedacht und ihre Unternehmen konsequent über die Landesgrenze hinaus entwickelt. Das hat dazu geführt, dass Start-ups heute nicht nur in Deutschland, sondern europaweit erfolgreich sind. Zweitens sind die absolute Anzahl an Investoren und das verfügbare Kapital in den letzten Jahren deutlich gestiegen, auch wenn wir hier im Vergleich zu anderen Ländern wie den USA noch Nachholbedarf haben. Als dritten Punkt sehe ich die starke Zunahme hochtechnologischer Geschäftsmodelle. Das heißt, während vor rund zehn Jahren vor allem neue Businessmodelle wie Quick Commerce im Fokus standen, erleben wir heute einen starken Anstieg an Deeptech-Innovationen, zum Beispiel im Bereich KI, Cloud oder Kernfusion. Unternehmen wie Aleph Alpha oder Isar Aerospace zeigen, wie viel Potenzial in der deutschen und europäischen Forschungslandschaft steckt. Man sieht auch, dass immer mehr Universitäten eigene Gründungszentren ins Leben rufen, wie etwa die TU München oder die RWTH Aachen – was dazu führt, dass immer mehr Start-ups direkt aus Hochschulen heraus gegründet werden, was ich persönlich als sehr wertvoll sehe. Überraschend konstant geblieben ist meines Erachtens der Branchenzyklus. Es gibt immer wieder Boomphasen, gefolgt von Krisen und anschließendem Aufschwung. Wer hier einen langen Atem hat, bleibt langfristig erfolgreich.




**Dr. Paul-Josef Patt, Managing Partner und CEO, eCapital:** Es hat sich in vielen Bereichen eine Venture Capital-Industrie und Business Angel-Kultur auch in Deutschland entwickelt, die um Lichtjahre besser ist als zu Beginn der 2000er-Jahre. Aber wir liegen weiterhin weit abgeschlagen hinter den USA oder UK, und das ist frustrierend. Dabei ist das Potenzial für herausragende Technologie-Start-ups in Deutschland – genauso wie das Kapital – vorhanden! Siehe nur die erfolgreiche Arbeit der vor fünf Jahren gegründeten Sprunginnovationsagentur SPRIND. Aber es müssten jedes Jahr mindestens ca. 10 Mrd. EUR mehr in Start-ups investiert werden als heute, wenn wir international wettbewerbsfähig werden wollen.




**Peter Pauli, Sprecher der Geschäftsführung, BayBG:** Das Angebot an Venture Capital ist höher, diversifizierter und professioneller geworden – konstant geblieben ist andererseits, dass in Deutschland im Verhältnis zum BIP und im Vergleich zu anderen Ländern noch immer zu wenig Risikokapital zur Verfügung steht.



**Florian Schweitzer, Founding Partner, b2venture:** Auch wir haben b2venture im Jahr 2000 gestartet – zum Peak der Dotcom-Blase. Die Begriffe „Start-up" oder „Venture Capital" waren in den Jahren danach assoziiert mit „Blutbad". Was sich am tiefgreifendsten verändert hat: Jahrelang waren wir eine Handvoll Venture Capitalisten in Deutschland, und es ist gut, dass heute Hunderte Wagniskapitalgeber eine deutlich höhere Zahl an Start-ups mit Know-how und Kapital unterstützen. Starke Gründerteams können jetzt ihren Venture Capitalisten aussuchen, und der ist nicht mehr der „Caesar im Circus", der gnädig den Daumen nach oben oder unten dreht. Das ist sehr gut so. Was sich nicht verändert hat: Es gibt viele Schwätzer und Scharlatane in dieser undurchsichtigen Industrie und wenige herausragende Outlier aufseiten der Gründer und Investoren.



**Dr. Erwin Stahl, Senior Partner, BonVenture:** Deutlich verändert hat sich meiner Meinung nach die Haltung vieler Venture Capital-Manager, die heute egoistischer handeln und ein schwächeres Vertrauensverhältnis untereinander wie auch zu Gründern pflegen. Darüber hinaus erlebe ich, dass Gründer heute weniger Commitment für ihre Vorhaben zeigen. Dagegen ist die fehlende Innovation im eigenen Sektor konstant geblieben. Obwohl Innovation finanziert wird, hat man es versäumt, Impact-Dimensionen oder alternative Finanzierungsmodelle zu integrieren. Klar ist, dass weiterhin zu wenig Kapital in den Sektor fließt. Die Politik scheint zu wenig an nachhaltigen Lösungen interessiert. Attraktive Anreize, Transparenz etwa für Stiftungen, klare regulatorische Verpflichtungen und steuerliche Vorteile würden Chancen eröffnen. Dabei kann KI unsere Arbeit als Investmentmanager zwar vereinfachen, Vertrauen und persönliche Beziehungen aber nicht ersetzen.



**Monika Steger, Geschäftsführerin, Bayern Kapital:** Vor 25 Jahren gab es Begriffe wie „Start-up" oder „Business Angel" noch gar nicht, von „Unicorns" spricht man erst seit etwa 2010. Die Finanzierungslandschaft in Deutschland hat sich seitdem in vielen Bereichen deutlich weiterentwickelt. Als einer der langjährigsten High- und Deeptech-Investoren – Bayern Kapital wurde Ende 1995 gegründet – haben wir die Professionalisierung auf allen Ebenen miterlebt: Es gibt heute mehr spezialisierte Fonds und deutlich bessere Strukturen für Anschlussfinanzierungen. Heute sind große europäische Wachstums- und Scale-up-Finanzierungen möglich, und wir haben ein insgesamt viel stärkeres und reiferes Ökosystem – von Forschungstransferstellen bis hin zu Gründerzentren. Auch Gründerteams sind heute oft strategischer aufgestellt und denken von Anfang an international. Was nach wie vor spürbar ist, ist der Unternehmergeist: der Wunsch, Dinge zu verändern, Lösungen zu schaffen, Technologien in die Anwendung zu bringen. Und: Auch heute noch ist Vertrauen die Basis für eine funktionierende Investoren-Gründer-Beziehung.




**Tom Villinger, CEO, D11Z. Ventures:** In den letzten 25 Jahren hat sich die deutsche Venture Capital-Landschaft stark professionalisiert. Heute fließen Milliardenbeträge in Start-ups, Deutschland ist ein führender Standort in Europa. Wir haben mehrere Wellen durchlaufen – von Big Data über Fintech bis AI. Konstant geblieben sind die Finanzierungslücke im Vergleich zu den USA oder China sowie die Bedeutung staatlicher Programme wie des HTGF und Corporate Venture Capitalisten. Insgesamt ist die Szene reifer, internationaler und technologisch dynamischer geworden, auch wenn strukturelle Herausforderungen bleiben.



**Thomas Weinmann, CEO und Managing Partner, REIA Capital:** Vor 25 Jahren ging die Start-up-Szene mit dem Platzen der Dotcom-Blase durch eine sehr tiefgreifende Krise, hat sich daraufhin neu erfunden und zwischenzeitlich wieder eine große Blüte erreicht. Im Zuge der inflationsbedingten Zinssatzerhöhungen wird gerade wieder die Adaptionsfähigkeit der Branche getestet. Es kommt erneut auf die Fähigkeit an, sich anzupassen und neu zu erfinden. Auf der Seite der Geschäftsmodelle hatten früher im Venture Capital-Bereich vor allem Cash Burn Light-Modelle das Bild geprägt. Diese waren aufgrund der deutlich geringeren notwendigen Investitionen leichter darstellbar. Heute sind kapitalintensive Geschäftsmodelle, zum Beispiel im Bereich der künstlichen Intelligenz, nur darstellbar, weil Venture Capital-Fonds noch zuletzt sehr hohe Mittelzuflüsse erhielten.



**Dr. Peter Wolff, Managing Partner, EnjoyVenture:** Als wir vor 25 Jahren die EnjoyVenture gegründet haben, war Venture Capital in Deutschland noch ein zartes Pflänzchen. Wir hatten Begeisterung, Kapital – aber wenig Erfahrung. Das galt für Investoren wie für Gründer. Ideen waren den technologischen Möglichkeiten oft weit voraus. Heute sehen wir ein etabliertes Ökosystem, in dem Kapital, Gründergeist und Erfahrung zusammenkommen. Internationale Fonds investieren, deutsche Start-ups wachsen und werden zu globalen Marktführern. Konstant geblieben ist aber der Kern unseres Geschäfts: die Begeisterung für Unternehmerinnen und Unternehmer, die mit Mut und Leidenschaft neue Märkte erschließen.



## *VC Magazin: An welches Investment erinnern Sie sich besonders gerne – und warum?*

**Beier:** Besonders eindrücklich war unser Investment in die fayteq AG – eine Ausgründung aus der TU Ilmenau, die wir bei einem lokalen Start-up-Event entdeckt hatten. Nach knapp drei Jahren konnten wir das Unternehmen sehr erfolgreich an Facebook verkaufen – es war damals die erste Akquisition des US-Konzerns in Deutschland. Der gesamte Prozess, insbesondere der internationale Bieterwettbewerb, war äußerst spannend und lehrreich.

**Birner:** Ein besonderes Investment war Jerini. Wir haben das Unternehmen um den 11. September 2001 finanziert – in einer Zeit großer Unsicherheit. Jerini brachte das erste IPO in Frankfurt nach dem Crash des Neuen Markts auf den Weg, erreichte erfolgreiche Phase-III-Daten und wurde 2008 während der Krise von Lehman Brothers an Shire verkauft. Es war damit das erste deutsche börsennotierte Investment, das durch den strategischen Verkauf an Shire und den dann folgenden signifikanten Produkterfolg von Firazyr – etwa 1 Mrd. EUR Jahresumsatz in der Hochphase – zu einer Erfolgsgeschichte geworden ist.

**Brandkamp:** 1999 haben wir Berlin Heart finanziert. Der Börsengang scheiterte, doch die künstlichen Herzen retteten Leben – für mich eine steile Lernkurve zwischen Nutzen und Wirtschaftlichkeit. Ein Highlight war die Myr GmbH: zunächst unfinanzierbar, später mit dem 60-Fachen verkauft – ein Beweis für große Erfolge trotz Zweifel. Symtavision schließlich war mein Hands-on-Deal: vom ersten Proposal bis zum Exit. Besonders wertvoll war, dass ein Business Angel danach mit seinem Family Office in HTGF und ECBF investierte – ein starkes Zeichen für die Bedeutung von Netzwerk und Vertrauen.

**Büth:** Wir können als Förderbank auf viele spannende Beteiligungen zurückschauen. Besonders in Erinnerung geblieben sind die erfolgreichen Exits im Life Sciences-Bereich; Start-ups, die zum Beispiel Therapien gegen lebensbedrohliche Krankheiten entwickelt haben. Solche Erfolge stehen für mehr als Rendite, sie haben einen gesellschaftlichen Impact. Das zeigt, welchen Unterschied Venture Capital machen kann.

**Canu:** 2001 habe ich Prof. Dr. Christine Lang bei der Frühphasenfinanzierung von OrganoBalance kennengelernt. Als Wissenschaftlerin, absolute Probiotikakoryphäe und als Unternehmerin, sehr fokussiert, engagiert, mutig und dennoch vorsichtig (insbesondere beim Thema Venture Capital-Finanzierung): Das alles hat sie so erfolgreich gemacht mit einem großartigen Exit an Novazyme Pharmaceuticals. Für mich ein ganz großes Vorbild.

**Futterlieb:** Da gibt es im Laufe der Jahre viele, die ich nennen könnte. Aus jüngerer Zeit denke ich spontan an KTP, weil das Unternehmen Produktlösungen an den Markt bringt, die sofort überzeugen, und wir über einen sehr langen Zeitraum viele Veränderungen begleitet haben: Zukäufe, Aufbau eines neuen Produktionsstandorts, Umsetzung der Familiennachfolge und letztlich einen Merger mit einem strategischen Partner. Also eine im wahrsten Sinne des Wortes rundum gelungene Partnerschaft.

**Kraheberger:** Diese Frage an einem Investment festzumachen, ist schwierig. Am besten in Erinnerung bleiben Investments, die gut funktionieren und vom Produkt und der Technologie her einen nachhaltigen gesellschaftlichen Mehrwert geschaffen haben. Und natürlich sind es auch die Menschen, die man bei solchen Investments kennenlernt, die teilweise noch Jahre später gute Freunde geblieben sind.

**Lindhorst:** Ich habe in meiner beruflichen Private Equity-/Venture Capital-Historie Hunderte von Fonds und Co-Investments getätigt. Das Investment, an das ich mich immer gerne erinnere, ist mein allererstes aus dem Jahr 2003. Es war ein Small Cap-Fonds, ein Spin-out mit einem jungen Team, ein Manager, der sich über Höhen und Tiefen zu einem der größten Player in Europa entwickelt hat.

**Märkle:** Für mich sind das frühe Investments in Unternehmen, deren Erfolg wir über Jahre begleiten. Bei Firmen wie Zalando, HelloFresh und Delivery Hero – von der ersten Finanzierungsrunde bis nach dem IPO. Aktuell arbeite ich eng mit Scalable Capital, in das wir nach der Gründung über 1 Mio. EUR investierten. Heute verwaltet es 30 Mrd. EUR.

**Motschmann:** Viele unserer Start-ups waren Highlights, aber sicherlich hat unser Erstinvestment in BioNTech unsere Entwicklung und Wahrnehmung im Markt am stärksten geprägt. Dabei zu sein, wie unser damaliges Beteiligungsunternehmen den ersten Coronaimpfstoff im Eiltempo bereitgestellt hat, war ein besonderes Erlebnis.

**Nagel:** Allgemein sind für mich alle Investitionen auf ihre eigene Art und Weise besonders. Unser frühes Investment in N26 war auf jeden Fall ein Highlight. Mir war damals schnell klar, dass Valentin und Maximilian nicht einfach nur einen bestehenden Markt bedienen wollten: Sie hatten wirklich den Anspruch, Banking komplett neu zu denken. Für mich ist N26 ein Paradebeispiel, wie aus einer starken Vision und einem engagierten Team eine echte europäische Erfolgsgeschichte werden kann.

**Patt:** Da muss ich nicht lange nachdenken – das war Novaled in Dresden aus der Start-up-Schmiede von OLED-Papst Prof. Karl Leo. Unser erster großer Exit aus meinem ersten Fonds! Wir hatten 2005 in der 15-Mio.-EUR-B-Runde als erster Neuinvestor ein Commitment abgegeben, nach einem First Closing unseres Fonds bei gerade mal 5 Mio. EUR, aber noch einen unserer LPs für ein Co-Investment begeistern können. Es war ein typisches Deeptech-Start-up, wie man das heute nennen würde, mit zuletzt über 500 Patenten. Mitten in der Lehman-Krise stand 2009 die C-Runde an, und die große Unsicherheit bei den Co-Investoren gab uns die Gelegenheit, mit dem ersten und mit unserem Nachfolgefonds zum Lead Investor zu werden. So konnte ich 2013 die Verkaufsverhandlungen mit Samsung anführen. Die Übernahme erfolgte am Ende zu einem Zwölfer Umsatz-Multiple und einem EBITDA-Multiple von größer 70, insgesamt ein sehr guter dreistelliger Millionenbetrag. Das war 2013 der größte deutsche Technologie-Exit im Venture Capital-Umfeld seit Jahren und einer der größten Deals bis dahin mit Südkorea.

**Pauli:** An ubitexx, weil es das erste Investment unter meiner Verantwortung war, das BayBG VC von der ersten Finanzierungsrunde bis zum erfolgreichen Exit begleitet hat.

**Schweitzer:** An all jene, die fokussiert, mit Herzblut und Umsicht erfolgreiche Unternehmen aufgebaut haben und das noch immer tun. Lernen kann man zwar auch aus Misserfolgen, noch mehr aber aus Erfolgen.

**Stahl:** Am liebsten erinnert man sich natürlich an die finanziell und vom Impact her erfolgreichen Projekte wie company bike solutions, Kinderzentren Kunterbunt, Fenecon oder followfood. Insbesondere wenn sich über lange Jahre der Zusammenarbeit eine gegenseitige Wertschätzung entwickelt, hat man Gründer und Projekte in sehr positiver Erinnerung.

**Steger:** Bayern Kapital gibt es bereits seit 30 Jahren, ursprünglich noch mit Fokus auf stille Beteiligungen. Seit damals haben wir unter dem Strich weit über 300 Start-ups finanziert – das macht es schwer, einen einzelnen Fall hervorzuheben. Einige Highlights unserer Historie sind sicher ProGlove, commercetools, Tubulis, Quantum-Systems oder auch EGym, wo wir bereits seit 2012 beteiligt sind und die gesamte Reise bis zum „Unicorn" begleitet haben. Besonders freut uns immer, wenn sich die Wege zwischen Gründern und Investoren auch nach dem Exit wieder kreuzen. So sitzen beispielsweise Andreas König von ProGlove oder Dr. Hans Langer von EOS, ebenfalls ein frühes Bayern Kapital-Investment, heute als Experten in unserem Beteiligungsausschuss.

**Villinger:** Besonders gerne erinnere ich mich an Xenios. Als Aufsichtsratsvorsitzender des damaligen Zukunftsfonds Heilbronn habe ich das Unternehmen mit Gründer Dr. Georg Matheis von Beginn an begleitet. Die ECMO-Technologie wurde zunächst in den USA an Kliniken wie UCLA Los Angeles und der University of Michigan in Ann Arbor erprobt, bevor wir Xenios nach Heilbronn holten. Mit innovativen Systemen zur Lungen- und Herzunterstützung hat Xenios weltweit Leben gerettet. Der Verkauf an Fresenius Medical Care ebnete den Weg für die internationale Expansion. Für mich ist Xenios ein Beispiel, wie regionale Innovation globale Bedeutung erlangen kann.

**Weinmann:** Als „Kind des Private Equity" möchte ich hier eine Private Equity-Transaktion anführen, die unseren deutschen Markt stark verändert hat und mit der meine damaligen Kollegen und ich Neuland beschritten: Grohe. Es war in vielerlei Hinsicht quasi auch eine Start-up-Situation, da einiges zum ersten Mal in Deutschland stattfand: So war es unter anderem die erste Private Equity-Transaktion in Deutschland mit einem Enterprise Value von mehr als 1 Mrd. EUR – und das bei einem Public-to-Private. Anfang des Jahrtausends gab es im Private Equity-Bereich noch reichlich Neuland zu beschreiten. Und so war unsere Branche quasi auch noch ein Start-up.

**Wolff:** Es sind nicht die erfolgreichsten Projekte mit hohen Multiples, an die ich mich am liebsten erinnere, sondern gerade die, aus denen ich am meisten lernen durfte: die Neupositionierung eines Produkts in einem fremden Markt, eine Teamveränderung direkt nach einer Finanzierungsrunde oder die Bedeutung des Exit-Timings während der Coronapandemie. Selten machen diese Learnings aus einem schwierigen Investment eine Erfolgsgeschichte – aber sie alle brachten wertvolle Erfahrungsrendite.


LIFT-OFF FÜR DEIN START-UP! KAPITAL MIT KNOW-HOW & B2B-ZUGANG!



FUNDING PLUS! WIR VERNETZEN DICH MIT RELEVANTEN B2B-UNTERNEHMEN UND UNTERSTÜTZEN DEIN WACHSTUM.

AUF EINEN BLICK:
- Bis zu 1,5 Mio. € Kapital & strategische Begleitung
- Als CVC & Digitaltochter der Deutschen Leasing vernetzen wir Start-ups mit Kunden & starken Partnern (Sparkassen-Finanzgruppe)
- Zugang zu relevanten potenziellen B2B-Kunden – passgenau zum Geschäftsmodell
- Fokus auf Start-ups, die die digitale & nachhaltige Transformation in der B2B-Asset-Industrie vorantreiben (z. B. in Mobility, Construction & Manufacturing, Logistics & Commerce, AI & Data Processing)
- Investments für Seed- & Series-A-Start-ups in der DACH-Region

SCAN & MATCH

vent.io

vent.io

***VC Magazin: Was motiviert Sie nach mehr als zwei Jahrzehnten in einem volatilen Umfeld wie dem Venture Capital-Markt weiterhin, was geben Sie der nächsten Investorengeneration mit auf den Weg?***

**Beier:** Die Vielfalt und Dynamik neuer Technologien und Geschäftsmodelle, mit denen man als Frühphaseninvestor regelmäßig in Berührung kommt, ist nach wie vor faszinierend und inspirierend. Diese ständige Auseinandersetzung mit Innovationen motiviert mich auch nach über 20 Jahren. Gleichzeitig ist es wichtig, sich nicht von kurzfristigen Trends oder Hypes mitreißen zu lassen. Gerade bei Einstiegsbewertungen sollte man Bodenhaftung bewahren. Mein Rat an die nächste Generation: Stellt euch immer die Frage, welchen nachhaltigen Nutzen und konkreten Anwendungsfall eine Technologie wirklich bietet.

**Birner:** Mich treibt weiterhin die Chance an, neue Technologien und Produkte zu finanzieren, die echten Nutzen für Patientinnen und Patienten bringen – und das gemeinsam mit außergewöhnlichen Gründern, Managementteams und Mitinvestoren. Mein Rat an die nächste Generation: Nehmt die Exits selbst in die Hand und macht viele davon. Überlasst diese Verantwortung nicht allein den „älteren" Partnern. Nur so wird Venture Capital in Deutschland weiter Fahrt aufnehmen.

**Brandkamp:** Innovation bleibt faszinierend, Unternehmer inspirieren – langweilig wird es nie. Investments ermöglichen Visionen; das ist Privileg und Freude zugleich. Mein Rat: Bewahrt Zuversicht und Glauben an den Erfolg. Rückschläge kommen zuerst, für Erfolge braucht es Durchhaltevermögen und Tatkraft. Ohne Optimismus und Begeisterung ist man in dieser Branche fehl am Platz.

**Büth:** Meine Kolleginnen und Kollegen in der NRW.Bank und mich motiviert nicht nur, Kapital zu bewegen. Was uns vor allem antreibt, ist, dass wir aktiv Zukunft gestalten können. Wir bringen Innovationen nach vorne, die einen Mehrwert haben – heute und für zukünftige Generationen. Wir erleben, dass aus dem Venture Capital-Engagement neue Arbeitsplätze und neue Industrien entstehen. Was wir dabei immer im Blick haben: Venture Capital ist ein People Business. Offenheit für Neues, Vertrauen und Reputation zählen. Und was mir besonders wichtig ist: verlässlich bleiben – auch in Krisen.

**Canu:** Mehr denn je bin ich überzeugt, dass ich einen der spannendsten Jobs habe: der Austausch mit Gründerinnen und Gründern, die mit viel Mut ein Problem wirklich lösen und mit Innovation etwas bewegen wollen, ist inspirierend. Ich lasse mich gerne von der positiven Einstellung anstecken. Mein Weg hierhin war sicherlich nicht typisch, mein Beispiel kann Menschen mit diversen Hintergründen darin stärken, sich private Investments in Start-ups zuzutrauen. Ein starkes Partnerteam mit komplementären Kompetenzen ist sicherlich Teil des Erfolgsrezepts.

**Futterlieb:** Unsere Finanzierungen ermöglichen Weiterentwicklung und Transformation, geben Unternehmern aber dabei auch die Option, sich weiter vielfältig zu engagieren. Das ist inhaltlich spannend und hat auch immer mit interessanten Menschen zu tun, die Dinge voranbringen wollen. Wer das schätzt, wer begeisterungsfähig ist, wird auch ein guter Investor sein. Dazu gehört auch, konsistent zu kommunizieren und zu handeln, immer genau hinzusehen und damit zu rechnen, dass die Dinge auch anders kommen können. Es geht nie um das eine Geschäft, sondern darum, regelmäßig in gute Chancen-Risiko-Verhältnisse zu investieren.

**Kraheberger:** Im Venture Capital-Bereich sind alle Investments mit hohen Risiken behaftet. Investoren sollten sich deshalb ausschließlich auf Projekte mit hohem Wertsteigerungspotenzial konzentrieren, da sich die Ausfallwahrscheinlichkeiten kaum von Projekten mit weniger Potenzial unterscheiden. Am Ende ist ein Venture Capital-Investor ein Hypothesenjäger, der hoch motivierte, integre Teams mit innovativen Ideen sucht, die die Nadel auf großem Maßstab bewegen können. Die Zusammenarbeit mit solchen Teams und der „Zwang", sich immer flexibel neuen Technologien zuzuwenden, macht unheimlich viel Spaß. In unserem Fall, da wir typischerweise aus Fonds investieren, ist auch das Fundraising und der persönliche Kontakt mit unseren Fondsinvestoren, die für ihren „Mut" eine hoffentlich hohe Rendite erhalten, ein weiteres sehr bereicherndes Element unseres Jobs.

**Lindhorst:** Die Historie zeigt, dass Zeiten von Marktverwerfungen und Volatilitäten Auflagejahre darstellen, die eine überdurchschnittliche Rendite in den Beteiligungsmärkten ermöglichen. Dazu ist es aber sehr wichtig, und das ist auch mein wichtigster Ratschlag an die nächste Investorengeneration: Erfolgreiches Investieren erfordert ein diszipliniertes und vor allem kontinuierliches Vorgehen.

**Märkle:** Es ist ein Privileg, als Venture Capitalist zu agieren. Wir dürfen täglich die spannendsten Unternehmer treffen, Menschen mit Ambition und Visionen. Wir dürfen große Investoren gewinnen und helfen, die großen Kapitalquellen mit den richtigen Ideen und Teams zu verbinden. All das kommt mit einer großen Verantwortung, die wir ernst nehmen. Der nächsten Generation von Investoren wünsche ich, dass sie all das weiterhin mit Begeisterung und Mut angehen, aber auch den nötigen „langen Atem" haben. Denn: Venture Capital ist immer ein langfristiges Geschäft.

**Motschmann:** Ein Kick unseres Geschäfts ist und bleibt, immer wieder mit unterschiedlichen, höchst spannenden und disruptiven Technologien beschäftigt zu sein. Auch die Begegnungen und die Zusammenarbeit mit innovativen Gründern motiviert ungemein. Die künftige Generation an Venture Capital-Investoren muss an der technologischen Souveränität Deutschlands und Europas arbeiten – eine Aufgabe von hoher Priorität.

**Nagel:** Für mich ist es nach wie vor ein Privileg, Teil der Gründungsreise zu sein, von Anfang an dabei zu sein und den Gründergeist hautnah mitzuerleben. Man wird direkt von der Überzeugung der Gründer mitgerissen. Diese Energie und Überzeugung steckt einfach an. Wenn ich der nächsten Generation von Investoren etwas mitgeben darf, dann wäre es: Seid offen für KI und nutzt die Daten, die euch zur Verfügung stehen, wirklich aktiv.

**Patt:** Es gab und gibt immer Boom- und Schwächephasen. Die besten Start-up-Unternehmen sind die, die es geschafft haben, sich in den Schwächephasen zu behaupten und durchzusetzen. Insofern ist das gerade eine ganz spannende Zeit für Venture Capital-Investoren, die wir erleben, und viele Wagniskapitalgeber haben derzeit, anders als nach dem Platzen der Internetblase, noch das notwendige Kapital. Was mich motiviert, ist das, was mich vom ersten Tag an und bis heute motiviert hat: Wir haben die Chance und sogar die Verpflichtung, zukünftige Technologieführer und Gamechanger aus Deutschland heraus aufzubauen. Das sichert die Arbeitsplätze und den Wohlstand unserer Kinder. Wenn einem Venture Capital-Investor das gelingt, ist das ein Riesenerfolgserleb-

nis. Und das entschädigt für manche Enttäuschung und Niederlage, die wir in unserem Geschäft auch einstecken müssen. Was ich der nächsten Generation mitgeben würde? Bleibt bescheiden, auch nach Erfolgen, haltet stets genug Pulver trocken und gebt nicht zu schnell auf! Vor allem aber: Bleibt immer anständig und geradlinig!

**Pauli:** Start-ups bringen die Technologien der Zukunft in den Markt und sind einfach spannend. Die nächste Investorengeneration wird – wie vorherige auch – ihren Weg gehen. Ich wünsche ihr strategischen Weitblick, Mut zum kalkulierten Risiko und erfolgreiche Exits.

**Schweitzer:** Entrepreneurship ist der zentrale Treiber unserer Lebenswelt. b2venture lebt das Generationenkonzept im Austausch des Mit- und Gegendenkens. Unternehmerisches und persönliches Wachstum gehen hier Hand in Hand.

**Stahl:** Risiken bewusst einzugehen, der eigenen Intuition zu vertrauen und Gründern wie Investoren mit Respekt und Wertschätzung auf Augenhöhe zu begegnen, sind aus meiner Sicht zentrale Empfehlungen. Mich motiviert weiterhin die unglaubliche Vielfalt neuer Ideen und die Art, wie Innovation in die Welt kommt. Daran mitzuwirken und gute Gründer auf diesem Weg zu unterstützen, ist für mich auch in den nächsten 20 Jahren Antrieb genug.

**Steger:** Uns motiviert, zu sehen, wie aus Technologie echte wirtschaftliche Substanz entsteht – aus Forschungsergebnissen Produkte, aus Start-ups Hidden Champions. Als Seed- und Growth-Investor begleiten wir Unternehmen oft über viele Jahre und wissen, welchen Unterschied langfristiges Kapital in Schlüsselbereichen wie Life Sciences, Industrie oder Aerospace machen kann. Geduld, fachliche Expertise, Follow-on-Fähigkeit und eine Zusammenarbeit, die auf Vertrauen und konstruktiver Kritik fußt, bleiben auch in Zukunft wichtige Erfolgsfaktoren, die oft mehr zählen als Trendgespür.

**Villinger:** Mich motivieren die Innovationswellen – von Internet bis Climatetech –, die ganze Industrien verändern. Venture Capital heißt, früh in unsichere, aber große Märkte zu investieren. Der Reiz liegt darin, Trends rechtzeitig zu erkennen und mit Gründern zusammenzuarbeiten, die mit Mut und Ausdauer Zukunft gestalten. Mein Rat: Geduld, Fokus und Demut sind entscheidender als kurzfristiger Hype.

**Weinmann:** Als Investor kann man sehr viel bewegen, indem man neue Geschäftsmodelle erst ermöglicht. Hierfür sind aber eine große Portion Mut, Skin in the Game, Lernwillig- und -fähigkeit sowie ein Quäntchen Glück erforderlich.

**Wolff:** Ein 25-jähriges Jubiläum zeigt: Beständigkeit ist möglich, selbst in einem volatilen Umfeld. Am Ende ist Kapital nicht das einzige Differenzierungsmerkmal. Mich motiviert vor allem die Energie der Gründer, ihre Überzeugung, Dinge anders und besser machen zu können. Jede Generation bringt eigene Ideen und große Ambitionen hervor – das inspiriert. Der nächsten Investorengeneration möchte ich mitgeben: Habt Geduld, denkt langfristig. Venture Capital ist mehr als Geld. Partnerschaft und Verantwortung zeigen sich vor allem dann, wenn man gemeinsam durch schwierige Phasen geht.




## *VC Magazin: Was wünschen Sie sich für die nächsten Jahre vom VentureCapital Magazin?*

**Beier:** Ich wünsche mir, dass das VentureCapital Magazin dazu beiträgt, die inzwischen stark fragmentierte Investorenlandschaft in Deutschland wieder stärker zu vernetzen und den Austausch zwischen den Akteuren zu fördern.

**Birner:** Ich wünsche mir, dass das Magazin die Erfolge von Venture Capital weiterhin stark hervorhebt und dabei insbesondere die führenden Köpfe fördert, die die Branche prägen. Vielleicht ließe sich sogar ein „Manager of the Month-Preis" etablieren. Zum Geschäft gehört auch, dass nicht jedes Investment aufgeht – entscheidend ist, welche Lehren man daraus zieht. Persönlichkeiten, die Verantwortung übernehmen und auch in schwierigen Phasen Haltung zeigen, sollten genauso gewürdigt werden wie reine Erfolgsgeschichten.

**Brandkamp:** Herzlichen Glückwunsch zum 25. Geburtstag! Das VentureCapital Magazin war für mich stets Spiegel des deutschen Wagniskapitalmarkts und eine lehrreiche, kurzweilige Lektüre. Es bietet Überblick, Plattform für Akteure und spannende Insights. Ich wünsche, dass es diese Rolle weiter ausbaut, seinen Platz in der Branche festigt und weitere 25 erfolgreiche Jahre mit engagierter Leserschaft erlebt.

**Büth:** Das Magazin hat die Branche kritisch, unabhängig und ermutigend begleitet. Das ist eine wichtige Rolle, gerade in bewegten Zeiten. Es braucht Stimmen, die Orientierung geben, Trends einordnen und Debatten anstoßen. Mein Wunsch: Bleiben Sie nah an der Szene. Machen Sie mutige Perspektiven sichtbar. Fördern Sie weiter den Austausch zwischen Kapitalgebern, Start-ups, Politik und Gesellschaft. So wird Deutschland für Venture Capital noch attraktiver.

**Canu:** Ich wünsche dem VentureCapital Magazin, dass die gewählten und sehr geschätzten Hybridformate sich weiterhin durchsetzen und die Position als Leitmedium der Branche stark bleibt!

**Futterlieb:** Weiterhin viele spannende Geschichten – wir werden unseren Teil dazu beitragen.

**Kraheberger:** Da ich im Gründungsjahr des VentureCapital Magazins meinen ersten Job als Venture Capital-Investmentmanager angetreten habe, teilen wir sozusagen sämtliche Ups and Downs, die dieser Markt in den letzten 25 Jahren zu bieten hatte. In dieser Zeit hat das VentureCapital Magazin nicht nur die besten deutschsprachigen Printinhalte produziert, sondern hat mit Veranstaltungsreihen und Netzwerkevents aktiv dazu beigetragen, dass Venture Capital heute in Deutschland einen anderen Stellenwert hat. Macht gerne in den folgenden 25 Jahren so weiter wie bisher.

**Lindhorst:** Mein Wunsch: Weiter so! Professionelle Berichterstattung und Informationslieferung zum deutschen Venture Capital-/Private Equity-Markt sind unerlässlich.

**Märkle:** Bleibt neugierig und geht in die Auseinandersetzung. Bindet weiterhin die vielfältigen Perspektiven unserer Gründerszene ein und behaltet euch über die tägliche Nachrichtenlage die Tiefe und Themenvielfalt bei, für die ich euch so schätze.

**Motschmann:** Eine weiterhin sachliche und informative Berichterstattung – in einem Medienumfeld, das möglicherweise zu häufig Krisen, Skandale und Misserfolge fokussiert. Ich wünsche mir ebenfalls, dass das VentureCapital Magazin deutlich macht, dass in unserer Branche Scheitern der Zwillingsbruder von Erfolg ist.

**Nagel:** Erst einmal herzlichen Glückwunsch zu 25 Jahren VC Magazin und vielen Dank für eure tolle Arbeit! Gebt weiterhin den relevanten Akteuren der Branche eine Stimme und inspiriert eure Leser mit echten Gründergeschichten. Viel Erfolg für die nächsten 25 Jahre!

**Patt:** Dass es auch in den nächsten zehn Jahren der verlässliche Partner und das Sprachrohr der Industrie bleibt und dass es ständig gelingt, das Medium VentureCapital Magazin entsprechend den Anforderungen des Markts innovativ weiterzuentwickeln und erfolgreich weiter zu digitalisieren. Danke an das ganze Team für die erfolgreichen ersten 25 Jahre!

**Pauli:** Dass das VC Magazin weiterhin die aktuellen Themen und Trends der Szene aufnimmt und für alle Marktteilnehmer aufarbeitet.

**Schweitzer:** Ich wünsche mir, dass das VentureCapital Magazin auch in den kommenden Jahren neugierige und faktenbasierte Artikel veröffentlicht, die Orientierung bieten und neue Impulse setzen – gerade in dieser schnelllebigen Zeit. Wahrheit tut uns allen gut.

**Stahl:** Herzlichen Glückwunsch zu 25 Jahren! Es ist außergewöhnlich, in diesem Sektor so lange eine führende Rolle einzunehmen. Ich wünsche mir, auch künftig spannende, tiefgehende Inhalte lesen zu können – in welchem Format auch immer – und dass das hohe Qualitätsniveau erhalten bleibt.

**Steger:** Das VC Magazin war über die Jahre hinweg ein verlässlicher Begleiter, Chronist und Impulsgeber für unsere Branche. Wir wünschen uns, dass es diese Rolle auch in Zukunft ausfüllt – mit einem starken Fokus auf alle Start-up-Phasen von Pre-Seed bis Growth und Scale-up, Deeptech-Themen und den Brückenschlag zwischen Venture Capital, Gründern, Investoren und Industrie.

**Villinger:** Vom VC Magazin wünsche ich mir, dass es auch künftig kritischer und inspirierender Begleiter bleibt. Tiefere Analysen, Einblicke jenseits der Hotspots und neue Formate wie Podcasts oder Trendradare wären wertvoll. Vor allem sollte das Magazin Brücken zwischen Investoren, Gründern und Politik schlagen – damit Deutschland langfristig eine echte Start-up-Nation wird.

**Weinmann:** Weitere spannende 25 Jahre als Wegbegleiter einer sehr interessanten Industrie.

**Wolff:** Wir feiern in diesem Jahr ein doppeltes Jubiläum – 25 Jahre VentureCapital Magazin und 25 Jahre EnjoyVenture. Das Magazin war von Anfang an eine feste Größe und hat die Entwicklung der Branche kritisch und konstruktiv begleitet. Für die kommenden Jahre wünsche ich mir für das Magazin, dass es weiterhin Orientierung bietet, inspirierende Geschichten erzählt und international noch mehr Strahlkraft entfaltet. Damit das gelingt, müssen wir uns als Branche kontinuierlich erneuern, und das gilt für das Magazin, aber auch für EnjoyVenture – die Halbwertszeit unserer Erfahrung sinkt stetig. Gerade deshalb wächst die Bedeutung der nächsten Generation.

**VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.**

**Janine Heidenfelder** | *janine.heidenfelder@vc-magazin.de*

KFW Bank aus Verantwortung



**Venture Tech Growth Financing**

Mehr erfahren unter:

# Irgendwann mit einer Wachstums-finanzierung durchstarten. **Oder einfach jetzt.**

**Die KfW fördert junge, innovative Technologieunternehmen in der Wachstumsphase.**
Mit dem KfW-Programm Venture Tech Growth Financing (VTGF) unterstützt die KfW im Rahmen des Zukunftsfonds gemeinsam mit der Bundesregierung innovative Start-ups in Deutschland. So kann auf einen starken Start auch ein starkes Wachstum folgen. Gefördert werden junge Unternehmen, die mit ihrer Arbeit einen entscheidenden Beitrag für den Technologiestandort Deutschland leisten. Innovatives Denken verdient individuelle Förderung. Deshalb bietet die KfW flexible Finanzierungsstrukturen, Laufzeiten und Konditionen.

Weitere Informationen unter **www.kfw.de/803**

## KOMMENTAR

# Steht uns 2026 eine neue M&A-Welle in Deutschland bevor?

*Das M&A-Geschehen unterlag in den vergangenen Jahrzehnten starken Schwankungen; entsprechend durchlebten M&A-Berater, Finanzinvestoren und Transaktionsanwälte in dieser Zeit ausgeprägte Höhen und Tiefen.*

Vor genau 25 Jahren fand in Deutschland ein regelrechter M&A-Boom statt, der von der New Economy und Telekomindustrie ausgelöst wurde. Die Globalisierung und das Aufkommen der Private Equity-Investoren führten bis zum Jahr 2007 zu einem stetigen Wachstum sowohl beim Transaktionsvolumen als auch bei der Anzahl der Deals. Mit der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 folgte sodann ein abrupter und massiver Abschwung.

### MARKTERHOLUNG BIS DER LOCKDOWN KAM

In dem Jahrzehnt zwischen 2010 und der Coronapandemie erholte sich die M&A-Aktivität wieder auf ein gesundes Niveau. Nach dem ersten Lockdown 2020 und der damit verbunden regelrechten Schockstarre konnte für Deutschland 2021 infolge des Dealstaus und der zunehmenden Bedeutung der Digitalisierung ein Allzeithoch bei Fusionen und Übernahmen festgestellt werden. Seitdem ist es am deutschen M&A-Markt wieder ruhig geworden. Schlechte Konjunkturprognosen, hohe Energiekosten, rückläufiger Konsum, hohe Einfuhrzölle in den USA, der schwächelnde US-Dollar und der anhaltende Krieg in der Ukraine sind schwierige Rahmenbedingungen für M&A-Transaktionen. In Zeiten enormer wirtschaftlicher und geopolitischer Unsicherheiten im Zusammenhang mit zukunftsgerichteten Businessplänen ist es herausfordernd, zwischen Käufer und Verkäufer eine Einigung bei der Unternehmensbewertung zu finden.

### „MITTELSTANDSWELLE" IN SICHT

Trotz der allgemein nach wie vor gedrückten Stimmung spricht jedoch einiges dafür, dass sich der deutsche M&A-Markt im kommenden Jahr deutlich erholen wird – nicht zuletzt aufgrund einer von vielen M&A-Experten erwarteten „Mittelstandswelle". Höhere Anforderungen an die kritische Unternehmensgröße, Nachfolgethemen bei Familiengesellschaften und die wachsende Bedeutung digitaler Geschäftsmodelle und KI-Anwendungen zwingen viele mittelständische Unternehmen zu mutigen Akquisitionsstrategien oder aber zum Verkauf an einen größeren oder finanzstarken Partner. Die anhaltend hohen Aktienkurse börsennotierter Großkonzerne verleiten Vorstände dazu, aktiv über Zukäufe nachzudenken. Vielerorts lassen sich die aktuellen Bewertungen nämlich nur dann nachhaltig rechtfertigen, wenn die Unternehmen nicht nur organisch, sondern insbesondere auch anorganisch wachsen. Gleichzeitig verfügen Private Equity-Investoren über beträchtliche Bargeldbestände und stehen damit unter enormem Anlagedruck, für die eingesammelten Gelder passende Übernahmekandidaten zu finden.

### FUSIONEN IN NAHEZU ALLEN BRANCHEN

In nahezu allen Branchen werden Fusionen und Übernahmen stattfinden, wobei der Anteil konjunkturunabhängiger Branchen weiter zulasten der zyklischen Industriesektoren zunehmen wird. Überdurchschnittliche M&A-Aktivitäten sehen wir in den Bereichen Software, künstliche Intelligenz, Digitalisierung, Infrastruktur, erneuerbare Energien, Technologie, Medizintechnik, Gesundheitswesen und bei inhabergeführten Versicherungsmaklern. Eine Sonderkonjunktur bei M&A erwarten wir zudem im zunehmend unter Druck geratenen Einzelhandel und in der schwächelnden Automobilzuliefererindustrie. Gerade in diesen Sektoren bieten sich Chancen durch Distressed M&A, Turnarounds oder Restrukturierungen.

### FAZIT

Aufgrund des bisherigen „Transaktionsstaus" ist für 2026 eine um rund 20% höhere M&A-Aktivität mit deutschen Zielunternehmen zu erwarten als im Jahr 2025. Unsere Deal-Pipeline sowie die zahlreichen Gespräche mit Familiengesellschaftern, Großunternehmen und Finanzinvestoren bestätigen diesen positiven Ausblick. Der deutsche M&A-Markt wird somit auch in Zukunft für das VentureCapital Magazin, welches heuer sein 25-jähriges Jubiläum feiert, spannende und interessante Storys liefern.



Foto: Brian Friedman

**DR. MICHAEL R. DRILL** ist Deutschlandchef von Lincoln International, einer auf M&A-Beratung spezialisierten Investmentbank mit weltweit über 1.300 Mitarbeitern. Im Zeitraum Januar bis August 2025 hat Lincoln International in Deutschland bereits 25 M&A-Transaktionen erfolgreich abgeschlossen.

BayBG Venture Capital



Das tado° Management (v.l.): Lukas Zyla, Christian Deilmann und Johannes Schwarz.

# tado Gmbh

## München

**Branche** Smart Home & Energiemanagement **Gründung** 2011 **BayBG Investment** 2015

Zeit für intelligentes Energiemanagement: tado° sorgt mit seinen Smarten Thermostaten, der Wärmepumpensteuerung, den Lade-Lösungen für Elektroautos und den dynamischen Stromtarifen für maximalen Komfort und Energieeinsparungen in Ihrem Zuhause - im Einklang mit der Natur. Bereits 1 Million Kunden profitieren von der Technik, die im Schnitt 22% der Energiekosten einspart.

**BayBG Venture Capital.** tado° ist eines von 40 bayerischen Tech-Unternehmen im Venture Capital-Portfolio der BayBG. Je nach Unternehmensphase investieren wir im ersten Schritt zwischen 1 Mio. € (Pre Series A) und 5 Mio. € (Series B) und können mit Nachfinanzierungen bis zu 10 Mio. € pro Firma allokieren. Vertrauen Sie auf unsere Erfahrung.

BACKING BAVARIA'S **BEST STARTUPS.**

Ebenfalls erfolgreich mit BayBG Venture Capital (Auswahl):

4|screen · AlfaDocs.com · AMW For patients, worldwide. · Building Radar · crealytics · DCUBED · DELFACTIS · eco/G · EverReal · GASTFREUND · happybrush · Hi procall · HOTELBIRD · LEON ENABLING NANO NOW · memtime · munevo · NAVVIS · NERACARE · OX · Plasmion simple. smart. sensitive · REBIKE · SocialHub:) · SOLEY · speexx empowering communication · storybox · tado° · TALENT ROCKET · Testbirds · THEVA · troi · Unite

Sprechen Sie uns mit Ihren Beteiligungsprojekten an.

**E-Mail** pitchdeck@baybg.de
**Telefon** 089 12 22 80-334

www.baybg-vc.de

# „Für uns war die Unterstützung aus dem Zukunftsfonds besonders wertvoll“



**NILS CHRESTIN** ist seit Mai 2019 CFO bei GetYourGuide. Zuvor war er bei Morgan Stanley im Investmentbanking tätig. 2013 wurde er Managing Director und CFO bei Lamoda, anschließend ab 2015 CFO der Global Fashion Group.

*Seit 15 Jahren bringt GetYourGuide Reisende und Anbieter unvergesslicher Erlebnisse zusammen. Heute listet die Plattform über 150.000 Aktivitäten, ist profitabel in Kernmärkten und wächst stark. CFO Nils Chrestin spricht über Strategie, Finanzierungsbedingungen und die Zukunft der deutschen Venture Capital-Landschaft.*

**VC Magazin: GetYourGuide ist ein führender globaler Marktplatz für unvergessliche und einzigartige Reiseerlebnisse. Wie funktioniert das Geschäftsmodell, welche Meilensteine haben Sie bisher erreicht?**
**Chrestin:** GetYourGuide fungiert als zweiseitiger Marktplatz, der Reisende mit lokalen Erlebnisanbietern verbindet. Unsere Einnahmen generieren wir durch eine Gebühr, die von den Erlebnisanbietern für jede über unsere Plattform getätigte Buchung erhoben wird. Zusätzlich bieten wir unseren Partnern Marketingdienstleistungen an. Heute haben wir über 150.000 Aktivitäten von 35.000 Erlebnisanbietern auf unserer Plattform. Wir sind stolz darauf, seit der Pandemie um das Fünffache gewachsen zu sein und in unseren Kernmärkten profitabel zu wirtschaften.

**VC Magazin: GetYourGuide hat kürzlich Marketingkampagnen mit Bastian Schweinsteiger, Felix Neureuther und den Kaulitz-Zwillingen gestartet. Warum?**
**Chrestin:** Diese Kampagnen sind Teil unserer globalen und lokalen Markenstrategie. Wir wollen Menschen für Erlebnisse begeistern, und dafür braucht es authentische Stimmen. Mit Bastian Schweinsteiger und Felix Neureuther sprechen wir Sportfans an und zeigen, dass das eigentliche Abenteuer oft vor, nach und neben dem Spiel stattfindet. Bill und Tom Kaulitz wiederum öffnen die Türen zu ihrem persönlichen Los Angeles und machen ihre Lieblingsorte für eine jüngere, kulturell interessierte Community erlebbar. Der Schlüssel liegt im authentischen Storytelling: Diese Persönlichkeiten teilen echte Erlebnisse und Insider-Tipps, nicht nur Werbebotschaften. Durch ihre starken Fanbases wecken wir Neugier, gewinnen neue Zielgruppen für unsere Plattform und stärken gleichzeitig unsere Marke in Deutschland.

**VC Magazin: Wie sieht GetYourGuides Wachstumsstrategie für 2026 aus?**
**Chrestin:** Unsere Strategie basiert auf drei Säulen: Kategorieexpansion, geografisches Wachstum und Kundenloyalität. Wir erweitern unser Angebot um Shows und Events mit dynamischer Sitzplatzauswahl und Echtzeitpreisgestaltung. Geografisch fokussieren wir uns auf kuratierte Expansion – mehr Destinationen mit tieferem Angebot pro Standort. Besonders wichtig wird 2026 die Kundenbindung. Wir investieren massiv in KI-gestützte Personalisierung und entwickeln KI-Funktionen für unsere Partner. Unser Ziel ist es, dass Kunden nicht nur einmal buchen, sondern GetYourGuide zu ihrer ersten Anlaufstelle für Reiseerlebnisse wird.

**VC Magazin: GetYourGuide wurde vor mehr als 15 Jahren gegründet, ist heute ein Einhorn und wird von etablierten Venture Capitalisten wie SoftBank und KKR unterstützt. Wie hat sich die Venture Capital-Landschaft allgemein und speziell in Deutschland in den letzten Jahren entwickelt?**
**Chrestin:** Die deutsche Venture Capital-Landschaft hat sich dramatisch verbessert, ist aber noch nicht am Ziel. Als wir 2009 starteten, war es praktisch unmöglich, als junges Team größere Finanzierungsrunden zu stemmen. Heute haben wir ein lebendiges Ökosystem mit Berlin und München als Hauptzentren. Deutschland ist mittlerweile ein Netto-Kapitalimporteur im Wagniskapitalbereich – zwischen 2020 und 2024 konnten deutsche Start-ups 16 Mrd. EUR mehr aufnehmen, als die lokale Venture Capital-Aktivität allein ermöglicht hätte. Das zeigt sowohl die Attraktivität deutscher Start-ups für internationale Investoren als auch die Notwendigkeit, das heimische Ökosystem weiter zu stärken.

**VC Magazin: Wie bewerten Sie die aktuellen Finanzierungsbedingungen für Later Stage-Start-ups?**
**Chrestin:** Die Finanzierungsbedingungen haben sich nach dem schwierigen Jahr 2023 stabilisiert. Wir sehen wieder steigende Investitionsvolumen, wobei sich die Investoren stärker auf Unternehmen mit robusten Fundamentals und bewiesenen Geschäftsmodellen konzentrieren. Für GetYourGuide war die Unterstützung durch Programme wie Venture Tech Growth Financing (VTGF) der KfW aus dem deutschen Zukunftsfonds besonders wertvoll. Solche öffentlich-privaten Partnerschaften schließen wichtige Finanzierungslücken und ermöglichen es Unternehmen wie uns, auch in herausfordernden

Foto: GetYourGuide



Zeiten zu wachsen. Das VTGF-Programm zeigt, wie durchdachte staatliche Unterstützung private Investitionen hebeln kann. Langfristig könnte das Finanzierungsumfeld für Later Stage-Start-ups durch zwei zentrale Maßnahmen gestärkt werden: eine stärkere Beteiligung von Pensionsfonds, die durch Investitionen in Venture Capital-Fonds die Kapitalbasis verbreitern und Stabilität in herausfordernden Zeiten schaffen, und die Öffnung des Wagniskapitalmarkts für Kleinanleger durch innovative Plattformen und gezielte regulatorische Anpassungen, um Finanzierungslücken zu schließen und die Innovationskraft breiter zu aktivieren.

**VC Magazin: Was sollten Politiker Ihrer Meinung nach noch tun, um das Finanzierungsökosystem für Wachstumsunternehmen in Deutschland weiter zu verbessern?**
**Chrestin:** Der Zukunftsfonds ist ein wichtiger Schritt, aber wir brauchen mehr. Erstens: Die Besteuerung von Mitarbeiteraktienoptionen muss dringend reformiert werden – aktuell verlieren wir Talente an andere Märkte. Zweitens: Wir brauchen mehr institutionelle Investoren wie Pensionsfonds, die in deutsche Venture Capital-Fonds investieren. Pensionsreform könnte hier eine Schlüsselrolle spielen. Durch die gezielte Mobilisierung von Pensionskapital könnten erhebliche Mittel in den Wagniskapitalbereich fließen, was nicht nur Start-ups stärkt, sondern langfristig auch die Rentensysteme diversifiziert und stabilisiert. Länder wie Kanada und die Niederlande zeigen, wie erfolgreich Pensionsfonds als Investoren in Wachstumsunternehmen agieren können. Deutschland sollte diesem Beispiel folgen und regulatorische Rahmenbedingungen schaffen, die Pensionsfonds dazu ermutigen, stärker in innovative Unternehmen zu investieren. Drittens sollten wir erfolgreiche Unternehmer stärker als Business Angels aktivieren und viertens die Bürokratie für Start-ups reduzieren. Deutschland hat exzellente Forschungsinstitutionen und ein zunehmend erfahrenes Start-up-Ökosystem – jetzt müssen wir die regulatorischen Rahmenbedingungen entsprechend anpassen, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Darüber hinaus sollten wir auch die Rolle von Retail-Investoren neu denken. Durch regulatorische Änderungen könnten Kleinanleger Zugang zu Venture Capital-Investitionen erhalten, beispielsweise über Crowdfunding-Plattformen oder spezialisierte Fonds. Dies würde nicht nur die Kapitalbasis für Start-ups verbreitern, sondern auch die Innovationskraft der Bevölkerung aktivieren. Retail-Investoren könnten von den Chancen profitieren, die frühe Investments in private Unternehmen bieten, und gleichzeitig das Wachstum der deutschen Startup-Landschaft unterstützen.

**VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.**

**Janine Heidenfelder** | *janine.heidenfelder@vc-magazin.de*



*BUSINESS MODEL REINVENTION*

# Business as usual is over: Von Disruption zum Wettbewerbsvorteil mit Corporate Venturing

*Disruptive Innovationen sind längst keine Randerscheinung mehr: Sie sind Teil unseres Alltags geworden und treten in immer kürzeren Abständen auf, sie revolutionieren ganze Industriezweige, verschieben Marktanteile und stellen etablierte Unternehmen vor große Herausforderungen. Unternehmen, die sich jetzt nicht neu erfinden können, werden in wenigen Jahren um ihr Überleben kämpfen.*

Laut einer neuen PwC-Studie ist allein im Jahr 2025 eine weltweite Umsatzverschiebung in Höhe von 7,1 Bio. USD realistisch; in Deutschland werden wir bis Ende des Jahres eine Verschiebung von 240 Mrd. USD an Umsätzen sehen. Der Grund: Globale Megatrends wie Künstliche Intelligenz, die Klimakrise und geopolitische Dynamiken verändern die Art und Weise, wie wir leben und arbeiten. Sie schaffen neue Kundenbedürfnisse und eröffnen neue Märkte; sie ermöglichen neue Geschäftsmodelle und ziehen neue Wettbewerber an. Dadurch verschwimmen die Grenzen zwischen Branchen und Industrien immer mehr. Für die etablierte Wirtschaft ist es daher an der Zeit, neue Wachstumsbereiche zu erschließen – Märkte, in denen Unternehmen branchenübergreifend zusammenarbeiten, um grundlegende menschliche Bedürfnisse zu erfüllen.

## EINE NEUE MARKTLOGIK: VON INDUSTRIEN ZU DOMÄNEN

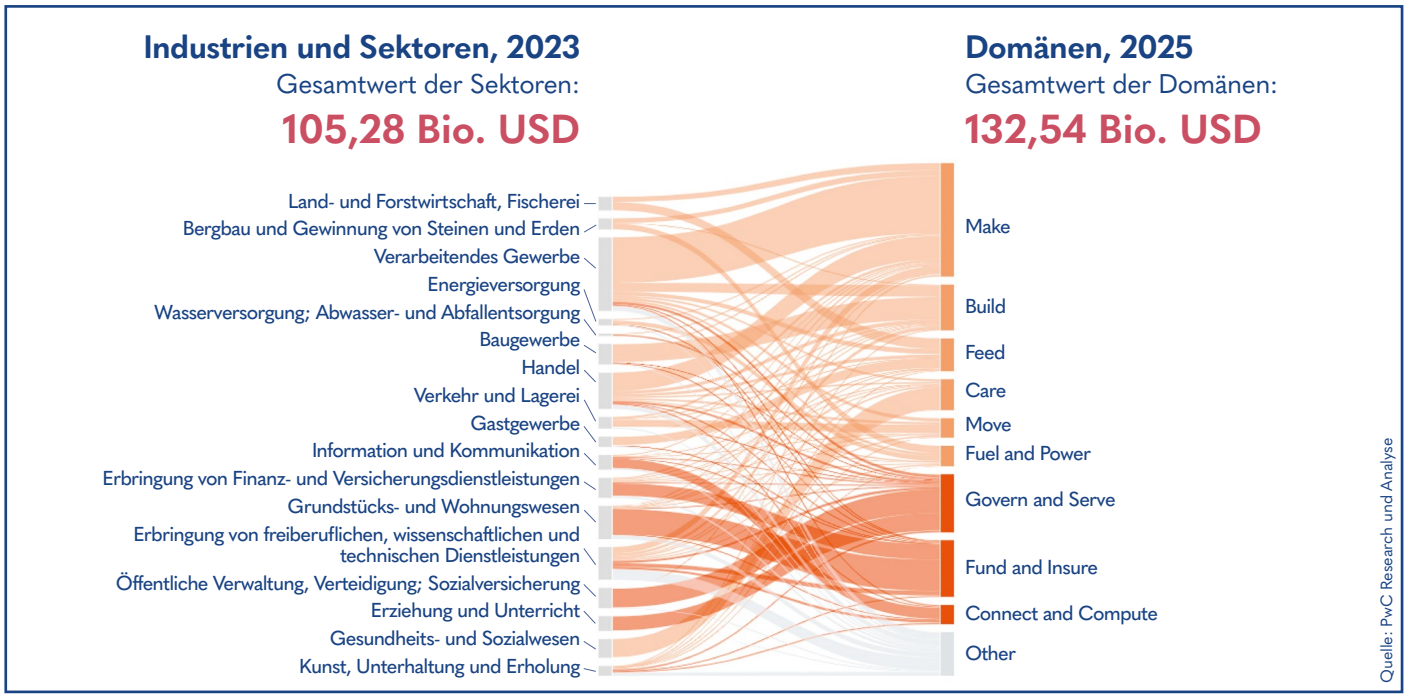
Die Folge dieser Entwicklungen: Unsere bestehende Industrie- und Sektorlogik ist nicht mehr zeitgemäß, da sie in der Regel service- oder endproduktgetrieben ist. Die Fokussierung auf menschliche Bedürfnisse ist eine andere Sichtweise auf unser industrielles System, wie die aktuelle PwC-Studie „Value in motion“ zeigt. Sie organisiert dieses System in neuen Ökosystemen (sogenannten Domänen), in denen Unternehmen menschliche Bedürfnisse erfüllen, indem sie ihre eigenen Fähigkeiten und Angebote mit denen von Partnerunternehmen kombinieren und mit ihnen zusammenarbeiten. Das Resultat: eine massive, globale Werteverschiebung und eine Rekonfiguration von alter Industrie- und Sektorlogik in eine neue Domänenlogik.

## MEHR ALS TRANSFORMATION: BUSINESS MODEL REINVENTION

Um dieser Dynamik zu begegnen, reichen inkrementelle Anpassungen bestehender Konzepte und Strukturen oft nicht mehr aus. Unternehmen müssen ihre Geschäftsmodelle vielmehr von Grund auf neu erfinden, um in der neuen Domänenlogik eine relevante Rolle spielen zu können. So entwickelt sich beispielsweise ein Energieversorger vom reinen Stromanbieter zum Teil des Smart Home- oder Sustainable Living-Ökosystems, oder ein Pharmaunternehmen wird vom Medikamentenhersteller zu einem Health as a Service-Anbieter mit digitalen Plattformen und datengetriebenen Lösungsansätzen zur personalisierten Versorgung. Es handelt sich also nicht mehr nur um eine Transformation bestehender, sondern um die Schaffung neuer Geschäftsmodelle: weg vom industriellen Silodenken, hin zu einem modularen, domänenorientierten Werteversprechen. Ein zentrales Werkzeug, um dieser wirtschaftlichen Neuausrichtung in der Praxis zu begegnen, ist Corporate Venturing. Der Begriff umfasst heutzutage alle Aktivitäten, bei denen Konzerne gezielt in innovative Start-ups investieren, eigene Ventures gründen oder Innovationspartnerschaften mit diesen eingehen. Das Ziel: Zugang zu neuen Technologien, Geschäftsmodellen, Wissen, Ressourcen und Talenten – ohne die Trägheit des Kerngeschäfts und der Unternehmensstrukturen.

## CORPORATE VENTURING ALS INVESTITION IN DIE ZUKUNFTSFÄHIGKEIT VERSTEHEN

Dabei ist Corporate Venturing im Kontext von Business Model Reinvention aber mehr als ein Investmentvehikel: Es ist ein strategisches Instrument zur Zukunftssicherung und ein wichtiger Treiber für Businessökosysteme. Im Gegensatz zu linearen Wertschöpfungsketten sind diese Ökosysteme dynamische Netzwerke aus voneinander abhängigen Akteuren – einschließlich Lieferanten und sogar Wettbewerbern. Durch die Zusammenarbeit kreieren die Akteure dieser Ökosysteme mehr Wert, als sie es jeweils eigenständig jemals schaffen könnten. Das verbessert und erweitert das Wertversprechen für die Endkonsumenten. Der Blick in die Historie zeigt, dass über viele Jahre ökonomische Produkt- und Servicegeschäfte dominierten. Erst mit der digitalen Revolution um die Jahrtausendwende be-




gannen Plattformansätze an Bedeutung zu gewinnen. Businessökosysteme repräsentieren die nächste Entwicklungsstufe dieser Plattformstrategien und sind im Markt längst kein Nischenthema mehr. Im Gegenteil: Betrachtet man die globale Marktkapitalisierung, lässt sich der Erfolg von sieben der zehn größten Unternehmen weltweit auf ein aktives Businessökosystem zurückführen. Kein Wunder also, dass bereits heute ausnahmslos alle der 500 größten Unternehmen der Welt in irgendeiner Form Corporate Venturing betreiben, wie ein aktueller Report des Mack Institute for Innovation Management zeigt. Der Blick nach Deutschland ist dagegen enttäuschend: Nur jedes dritte Unternehmen (32%) arbeitet hierzulande mit Tech-Start-ups zusammen, wie eine repräsentative Befragung des Digitalverbands Bitkom im Frühjahr 2025 ergab. 11% entwickeln gemeinsam neue Produkte oder Dienstleistungen (Venture Clienting), 3% sind finanziell an Start-ups beteiligt (Corporate Venture Capital), und 2% haben selbst Start-ups gegründet (Venture Building). Lockere Kooperationen, wie etwa bei Gründungswettbewerben, sind derzeit am häufigsten (23%). Noch erschreckender ist das Bild bei den angegebenen Gründen der Unternehmen, die nicht mit Start-ups kooperieren: Neben fehlendem Budget (45%), fehlendem Zugang (44%), fehlenden Use Cases (42%) oder fehlender Zeit (38%) erkennt jeweils rund ein Viertel keinen Mehrwert in einer Zusammenarbeit mit Start-ups oder betrachtet Start-ups nicht als Partner, sondern als Konkurrenten.

## DRUCK ZUR VERÄNDERUNG HOCH

Das ist ein Mindset, das sich die etablierte Wirtschaft schlicht nicht leisten kann. Bereits im Januar 2025 zeigte PwCs globaler CEO Survey, dass 37% der CEOs in Deutschland bezweifeln, dass ihr Unternehmen bei unverändertem Kurs in zehn Jahren noch wirtschaftlich tragfähig ist (global: 42%). Und auch der Business Model Reinvention Pressure Index von PwC belegt: Der Druck auf Unternehmen, sich grundlegend zu verändern, ist in 17 von 22 im Index abgebildeten Industrien heute so hoch wie seit 25 Jahren nicht mehr. Nur wer heute das eigene Geschäftsmodell grundlegend neu denkt und veraltete Strukturen aufbricht, wird morgen einer der Gewinner sein. Jetzt ist der Zeitpunkt, um eine Unternehmensstruktur des Wandels zu fördern – für mehr Innovation und Resilienz. Vor diesem Hintergrund ist festzuhalten, dass Corporate Venturing natürlich kein Selbstläufer ist. Viele Programme scheitern an mangelnder strategischer Einbindung, kulturellen Barrieren oder fehlender Skalierung. Erfolgreiche Modelle zeichnen sich durch klare Governance, dedizierte Teams und eine enge Verzahnung mit der Unternehmensstrategie sowie die Unterstützung der Unternehmensführung aus. Denn die Wirkung von Corporate Venturing liegt im Design: Unternehmen müssen die verschiedenen Instrumente an ihre eigenen Bedürfnisse anpassen und in ihre bestehenden Venturing-Initiativen integrieren, um sicherzustellen, dass diese mit ihrem individuellen Kontext, ihrer Kultur und ihren strategischen Zielen im Einklang stehen.

## DISRUPTION ALS CHANCE BEGREIFEN

Zusammenfassend lässt sich sagen: Unternehmen müssen heute lernen, mit Unsicherheit zu leben, schnell zu handeln und mutig zu investieren. Denn wir befinden uns fortlaufend im Wandel, der durch den technologischen Fortschritt immer schneller wird. Wer heute nichts wagt, verliert morgen den Anschluss. Disruption ist nicht das Ende – sie ist der Anfang. Erfolg bedeutet in diesem Umfeld, Chancen zu ergreifen und proaktiv, aber auch strukturiert und strategisch zu handeln, um sich einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu sichern. Corporate Venturing kann dabei ein Instrument sein, um aus Unsicherheit Stärke zu machen, indem Unternehmen sie produktiv für Wachstum, Innovation und Transformation nutzen.



Foto: Kristoffer Schwetje

**FLORIAN NÖLL** ist Partner und Global Venturing & EMEA Startups, Scaleups Leader bei PwC Deutschland. Er ist Experte für Corporate Innovation, die digitale Wirtschaft und Start-ups sowie Brückenbauer zwischen Technologiegründungen und etablierten Unternehmen. Er unterstützt Start-ups, berät Familienunternehmer, Geschäftsführer und Vorstände aus Industrie und Mittelstand und hilft ihnen dabei, ihre Geschäftsmodelle in die Zukunft zu überführen.

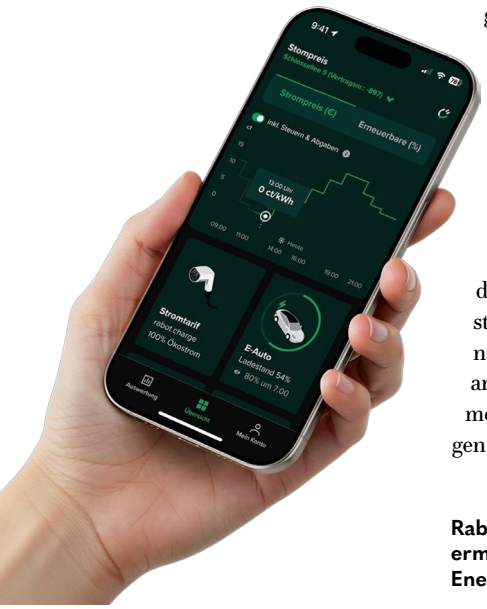
# *RABOT CHARGE GMBH: SMARTE ENERGIEVERSORGUNG*

# Energie neu gedacht

**RABOT CHARGE GMBH**
**Sektor: Energiemanagement | Stromversorgung | E-Mobilität**
**Unternehmenssitz: Hamburg**
**Mitarbeitende: 135**
**Umsatz: 100 Mio. EUR (2025)**
**Investoren: 9900 Capital, Acurio Ventures Fund I, Bosch Ventures, CNI Nordics, HV Holtzbrinck Ventures Fund VIII, HTGF, vent.io, Yabeo Impact**
**Website: www.rabot.energy**

*Mit inhouse entwickelter Technologie, dynamischen Stromtarifen und einer starken Kundenorientierung präsentiert sich die noch junge Rabot Charge GmbH, bekannt unter der Marke Rabot Energy, bereits als Pionier im Bereich smarte Energieversorgung. Ihr ambitioniertes Ziel: einer der größten Stromversorger Europas werden – ganz ohne eigene Kraftwerke.*

Als sie im Jahr 2021 Rabot Charge als drittes gemeinsames Energieunternehmen aufsetzten, brachten die beiden Physiker Jan Rabe und Maximilian Both ihre Namen, viele Jahre Branchenerfahrung und eigenes Kapital ein. „Dynamische Stromtarife waren damals noch für viele ein Nischenthema“, erinnert sich Rabe. Er ist heute CEO des Hamburger Scale-ups, während sein Mitgründer als Geschäftsführer die Schwesterfirma Wechselpilot leitet. Inzwischen ist allgemein klar: Die Energiewende verändert nicht nur die Erzeugung von Strom, sondern auch dessen Handel und Verbrauch. Nicht zuletzt ist das Marktumfeld in Bewegung, seit Stromanbieter mit mehr als 100.000 Kunden gesetzlich verpflichtet sind, neben den bisher vorherrschenden Fixpreismodellen auch flexiblere und häufig kostengünstigere dynamische Tarife anzubieten. „Allerdings verfügen bisher nur wenige über die dafür nötige Infrastruktur. Wir haben uns dagegen früh positioniert und in den ersten zweieinhalb Jahren eine leistungsstarke KI-gestützte Technologie inhouse aufgebaut. Das Ziel war dabei von Anfang an, eine kundenorientierte und smarte Energieversorgung zu ermöglichen: transparent, dynamisch und grün“, erklärt Rabe. „Der zeitliche Vorsprung kommt uns nun zugute: Unsere Lösung steht bereit für einen Markt, der sie dringend braucht. Durch die Weitergabe der Börsenstrompreise in Echtzeit können die Nutzer erstmals aktiv an der Energiewende teilnehmen und von Marktbewegungen profitieren.“




**Rabot Energy ermöglicht automatisiertes Energiemanagement.**

## OPERATIVE PROFITABILITÄT BEREITS ERREICHT

Konkret verbindet die Tech-Lösung von Rabot Energy Stromversorgung mit automatisiertem Energiemanagement. Privathaushalte wie Gewerbe- und Industriekunden können mithilfe der gleichnamigen App und optional integrierbarer Smart Meter ihre Nutzung gezielt in Zeiten mit niedrigem Strompreis und hohem Anteil erneuerbarer Energien verlagern. Der Stromverbrauch planbarer Geräte – wie E-Autos oder Wärmepumpen – wird vom Algorithmus kontinuierlich optimiert. Für Partner wie Wallbox-Hersteller, Automobilfirmen oder Stadtwerke ist die Plattform als White Label-Lösung nutzbar. Positiver Nebeneffekt: Das Unternehmen leistet einen wichtigen Beitrag zur Netzstabilität, indem es netzdienlichen Konsum fördert. Mit seinem Angebot scheint es jedenfalls einen Nerv zu treffen: Aktuell betreuen 135 Mitarbeitende in Hamburg, München und Berlin bereits über 100.000 Privatkunden, mehr als 10.000 Geschäftskunden sowie über 20 White Label-Partner. Für das Jahr 2025 peilt Rabot Energy einen Umsatz von über 100 Mio. EUR sowie 20 Mio. EUR an wiederkehrenden Umsatzerlösen an (ARR). „Wir sind gern transparent: Aktuell adressieren drei flexible Tarifmodelle unterschiedlich anspruchsvolle Nutzerbedürfnisse. Unser Erlösmodell basiert auf einer monatlichen Grundgebühr plus einer erfolgsabhängigen Prämie auf die realisierte Ersparnis im Vergleich zum lokalen Grundversorger“, erklärt Rabe. „Das lohnt sich für die Kunden. Gleichzeitig kann das Unternehmen dank schlanker Kostenstrukturen – unter anderem aufgrund der Inhouse-Technologie – eine angemessene Profitmarge je Kunde erwirtschaften. Im operativen Kerngeschäft wachsen wir deshalb bereits profitabel – mit einem klaren Ziel: einer der führenden Stromanbieter Deutschlands zu werden.“

## INVESTOREN SEHEN GROSSES WACHSTUMSPOTENZIAL

Bis Ende 2026 wollen Rabe und sein Team die Zahl ihrer Kunden auf über 300.000 steigern. Mittelfristig soll das Unternehmen zu einer der führenden Energiemarken Europas werden. Der ambitionierte Kurs spiegelt sich im Cap Table wider: Mehr als 40 Mio. EUR Kapital konnte das Greentech bereits von namhaften Investoren wie HV Capital, HTGF und Bosch Ventures einsammeln. Ebenfalls engagiert ist vent.io, die Digitaltochter und Corporate Venture Capital-Einheit der Deutschen Leasing AG. „Rabot passt bestmöglich in unser Portfolio mit seinem starken Product-Market-Fit, getragen von exzellenter Execution“, erklärt Peter

Foto: Rabot Energy


Jan Rabe, Rabot Charge


Peter Lauerbach, vent.io

Fotos: Rabot Charge; vent.io

Lauerbach, Head of Investment bei vent.io. „Mit ihrer skalierbaren Lösung adressieren Jan Rabe und sein kompetentes Team eine der zentralen Herausforderungen unserer Zeit: die intelligente Optimierung und Steuerung von Energieverbräuchen. Durch den Einsatz dynamischer Stromtarife trägt Rabot Energy im B2C- wie im B2B-Segment spürbar zur Senkung hoher Energiekosten bei. Wir sind stolz, das Unternehmen auf diesem Weg nicht nur finanziell, sondern auch mit relevanten Marktzugängen und der Öffnung unseres Ökosystems zu unterstützen." Trotz der bereits starken Marktposition sei das Unternehmen in einem noch jungen, aber rasant wachsenden Segment aktiv: Die Nachfrage nach intelligenten Energielösungen werde in den kommenden Jahren stark weiter steigen, getrieben durch regulatorische Anforderungen, hohe Energiekosten und den zunehmenden Dekarbonisierungsdruck. Der Investor ist überzeugt: „Selbst mit Blick auf das kompetitive Umfeld mit internationalen Anbietern wie Tibber aus Norwegen und Octopus aus Großbritannien ist Rabot Energy optimal positioniert – mit einem modernen, skalierbaren Produkt, einem technologisch überlegenen Ansatz und einem visionären Team, das seine Roadmap konsequent umsetzt. Wir sehen enormes Wachstumspotenzial, national wie international, und gehen davon aus, dass das Unternehmen die Entwicklung dieser dynamischen Branche aktiv mitgestalten wird."

**Heike Autschbach** | *redaktion@vc-magazin.de*

Payment & Banking
bitkom

Jetzt Tickets sichern!

18. November 2025, Kosmos Berlin

DigiFin 2025

Seien Sie dabei, wenn sich am 18. November das Who is Who des digitalen Finanzökosystems in der Tech-Hauptstadt Berlin bei der DigiFin trifft und erleben Sie einen Tag mit geballter Expertise und Austausch auf höchstem Niveau.

#digifin25
www.digifin.berlin



# „Der Datenraum der Zukunft muss schnell, einfach und sicher sein“

*netfiles zählt zu den Pionieren virtueller Datenräume und feiert 2025 sein 24-jähriges Bestehen. Gründer und Geschäftsführer Thomas Krempl spricht im Interview über technologische Meilensteine, steigende Anforderungen an Datensouveränität und die Zukunft von VDRs im Private Equity- und M&A-Umfeld.*

**VC Magazin: netfiles feiert in diesem Jahr sein 24-jähriges Bestehen. Erinnern Sie sich noch, was Sie damals zur Gründung bewegt hat?**

**Krempl:** Meine Idee war es, die Nutzung und den Austausch von Daten und Dokumenten über das Internet so schnell, sicher und einfach wie möglich zu machen – und das unabhängig von Ort, Zeit und Endgerät. Das war damals alles andere als selbstverständlich! Schließlich wurden noch viele Briefe und Faxe verschickt. Hinzu kam, dass ich selbst schon längst angefangen hatte, ein papierloses Büro zu praktizieren. Da waren mir Faxe und Briefe natürlich ein Dorn im Auge. Mir war auch wichtig, eine Dienstleistung anzubieten, die Unternehmen mieten und entsprechend ihrem Bedarf bezahlen konnten, statt eine Software kaufen und auf eigenen Servern betreiben zu müssen. Die netfiles-Datenräume waren extrem einfach zu bedienen, und wir hatten bei Architektur und Entwicklung ein starkes Augenmerk auf die Performance. Deshalb konnten wir eine bemerkenswerte Performance bieten – was bei den damaligen geringen Internetbandbreiten eine absolute Ausnahme darstellte. All das hat dann viele Unternehmen und M&A-Berater überzeugt, netfiles für den Austausch von Due Diligence-Unterlagen zu nutzen. Und so konnten wir im Zusammenhang mit Unternehmens- und Immobilientransaktionen sukzessive immer mehr physische Datenräume ablösen, die ja mit Reisen und umständlichen manuellen Sondierungen in unbequemen kleinen Räumen verbunden waren.

**VC Magazin: Wie hat sich der Markt für Datenräume in den letzten 24 Jahren verändert, welche technologischen Meilensteine haben Ihr Wachstum dabei besonders beeinflusst?**

**Krempl:** In den frühen 2000er-Jahren hatten physische Datenräume noch eine relativ große Bedeutung, waren aber wie gesagt sehr zeitaufwendig und unflexibel. Die ersten Anbieter von virtuellen Datenräumen (VDRs) konzentrierten sich noch auf das reine Dokumenten-Hosting und die Zugriffsverwaltung. netfiles hat aber von Anfang an zusätzlichen Fokus auf Sicherheit und Usability gelegt. Themen wie Verschlüsselung und biometrischer Login waren bereits 2008 ein Thema für uns, ebenso wie Audit-Trails. Deshalb haben wir von Beginn an umfangreiche Aktivitätsprotokolle angeboten. Ein Meilenstein war für uns die Q&A-Funktion, die wir 2013 eingeführt haben. Damit konnten direkt im Datenraum Fragen gestellt und beantwortet werden. Das war deutlich effizienter als das umständliche Hin und Her via E-Mails und wurde von unseren Kunden begeistert angenommen. 2014 haben wir dann eine Mobile App eingeführt, damit Nutzer noch bequemer von unterwegs auf ihre Dokumente zugreifen konnten. Seit 2021 können Videokonferenzen im Datenraum DSGVO-konform abgehalten werden, und seit 2022 lassen sich Textstellen direkt im Datenraum schwärzen sowie Dokumente und Dateien mit Annotationen versehen. Zunehmende Compliance-Anforderungen haben im Laufe der Zeit zum Beispiel zu einer ISO 27001-Zertifizierung geführt; seit 2021 haben wir als einer der wenigen Anbieter das BSI C5-Testat. Und seit 2024 können sich Nutzer auch mit dem Passkey-Verfahren in ihren Datenraum einloggen – für noch mehr Sicherheit und Komfort. Unsere jüngste Neuerung ist ein Online-Datenraum-Archiv, das wir Anfang dieses Jahres auf den Markt gebracht haben. Kunden

Foto: Silke Dicker



**THOMAS KREMPL** ist Geschäftsführer und Gründer der netfiles GmbH. Der studierte Informatiker war in mehreren großen IT-Firmen tätig, bevor er sich in den Anfangsjahren des Internets mit ersten eigenen Unternehmen selbstständig machte. 2001 gründete er mit netfiles einen der ersten Anbieter von virtuellen Datenräumen für die effiziente Durchführung von Due Diligence und den sicheren standortübergreifenden Datenaustausch.

können damit ihren Datenraum nach Abschluss einer Transaktion „einfrieren" und so revisionssicher archivieren lassen.

**VC Magazin: Wie haben sich die Anforderungen der Kunden – insbesondere aus dem Private Equity- und M&A-Umfeld – im Umgang mit sensiblen Daten in dieser Zeit verändert?**

**Krempl:** Das Bewusstsein unserer Kunden ist über die Jahre definitiv gestiegen. Wo früher noch recht bedenkenlos vertrauliche Informationen per E-Mail versendet oder über eine beliebige Cloudspeicherlösung ausgetauscht wurden, schauen die meisten heute genauer hin – nicht zuletzt, weil sie um das Thema Datenschutz gar nicht mehr herumkommen und die Zunahme an Cyberangriffen und Industriespionage ihnen zu denken gibt. In den letzten Monaten ist allgemein der Ruf nach Datensouveränität lauter geworden, also der Fähigkeit von Unternehmen, die volle Kontrolle über ihre Daten zu behalten und selbst darüber zu verfügen. Der M&A-Bereich hinkt unserer Erfahrung nach hier noch etwas hinterher. Dabei sollte Datensouveränität längst ein strategisches Auswahlkriterium für Datenräume sein. Sie ist gerade im Umgang mit hochsensiblen Informationen unverzichtbar: Denn wer sich für einen US-amerikanischen VDR-Anbieter entscheidet, läuft Gefahr, dass dieser die Kundendaten auf Anfrage amerikanischer Behörden herausgeben muss – selbst wenn die Daten in deutschen oder europäischen Rechenzentren gespeichert sind.

**VC Magazin: Worauf sollten Investoren bei der Auswahl des Datenraumanbieters besonders achten?**

**Krempl:** Wie eben angesprochen, ist es in puncto Datensouveränität wichtig, einen deutschen oder europäischen Anbieter zu wählen. Konkret heißt das: Nicht nur der Anbieter selbst, sondern auch der Mutterkonzern muss seinen Sitz in Deutschland oder der EU haben. Des Weiteren sollten Investoren auf Sicherheitsaspekte achten: Wie werden die Daten vor unbefugtem Zugriff und Datenverlust geschützt? Verfügt der Anbieter über unabhängige ISO-Zertifizierungen und kann er Testate wie BSI C5 und SOC 2 vorweisen? Ein VDR sollte außerdem schnell einzurichten und intuitiv zu bedienen sein, damit Administratoren und Nutzer ohne Schulung oder mühsame Einarbeitungszeit klarkommen. Hier hilft es, wenn der VDR nicht mit unnötigen Features überladen ist, sondern all das bietet, was im Tagesgeschäft wirklich gefragt ist. Auch muss ein virtueller Datenraum schnell sein: etwa beim Up- und Download, beim Dokumenten-Listing und bei der Dokumentenanzeige. Ein weiterer Aspekt ist die Erfahrung des Anbieters. Wer die M&A-Transaktionen und Due Diligence seiner Kunden schon seit vielen Jahren begleitet, versteht deren Herausforderungen bestens. Investoren können davon ausgehen, dass sich dies in den Funktionen und der Gestaltung des Datenraums niedergeschlagen hat. Ebenfalls nicht zu unterschätzen sind Kundenservice und Support. In Zeiten, in denen man auf Websites oft keine Telefonnummern mehr findet und zum Kontakt via Chat oder E-Mail gezwungen ist, ist es nicht nur erfrischend, sondern auch viel zielführender, wenn man Service- und Supportmitarbeitende telefonisch schnell erreicht und Fragen in einem persönlichen Gespräch klären kann.

*„In den letzten Monaten ist allgemein der Ruf nach Datensouveränität lauter geworden, also der Fähigkeit von Unternehmen, die volle Kontrolle über ihre Daten zu behalten und selbst darüber zu verfügen."*

**VC Magazin: Wie wird sich das Thema Datenraum in den nächsten Jahren entwickeln, welche Chancen, aber auch Herausforderungen sehen Sie?**

**Krempl:** KI-Funktionen werden fester Bestandteil von virtuellen Datenräumen sein. Sie haben das Potenzial, Nutzer zu entlasten und die Due Diligence zu beschleunigen. Sie bergen aber auch Risiken – unter anderem, weil sie noch nicht genügend zuverlässig sind; denken wir nur an das viel beklagte Halluzinieren. Können Nutzer sich nicht auf die Ergebnisse verlassen, müssen diese manuell geprüft werden – und dadurch entstehen oft mehr Kosten, als durch KI eingespart werden. Gerade bei Transaktionen ist Zeit absolut kritisch und Fehler können fatale Folgen für einen Deal haben. Daher darf Technologie kein Selbstzweck sein. Sie muss zuverlässig, korrekt und einfach funktionieren. Viele Unternehmen gehen zu optimistisch an KI-Tools heran. Diesen Fehler möchten wir unbedingt vermeiden. Wir wollen Kunden nicht einfach neue „Hype-Features" anbieten, sondern diese Funktionen müssen unseren und ihren Qualitätsansprüchen zu 100% genügen. Das heißt auch, dass wir Inhalte aus den Datenräumen unserer Kunden niemals an amerikanische KI-Anbieter zur Bearbeitung oder zum Trainieren ihrer KI-Modelle weiterleiten werden. Wir arbeiten intensiv an KI-Funktionen, wollen aber nichts überstürzen. Unser Anspruch ist, dass wir es wenn, dann richtig machen.

**VC Magazin: Wenn Sie den Datenraum der Zukunft skizzieren müssten: Welche drei Eigenschaften wird er zwingend mitbringen müssen?**

**Krempl:** Der Datenraum der Zukunft muss schnell, einfach und sicher sein. Das heißt, er sollte schnell einzurichten und performant sein; er muss einfach zu bedienen sein; und er muss höchste Sicherheit gewährleisten. Das gilt selbstverständlich nicht nur für den Datenraum der Zukunft, sondern auch für den Datenraum von heute.

**VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.**

**Janine Heidenfelder** | *janine.heidenfelder@vc-magazin.de*

## *25 JAHRE KOMMUNIKATION IN PRIVATE EQUITY UND VENTURE CAPITAL*

# Wer nicht erklärt, wird erklärt

*In den vergangenen 25 Jahren haben Private Equity und Venture Capital eine bemerkenswerte Entwicklung genommen. Durch die Linse der Kommunikation betrachtet, zeigt sich der Wandel in besonders scharfen Konturen – von Aufbruch über Skandalisierung und Rückzug hin zu einer zunehmend professionellen Kommunikationskultur.*

Mitte der 1990er-Jahre war Private Equity in Deutschland zumindest in der breiten Öffentlichkeit und auch bei vielen Zielgruppen noch ein Exot. Venture Capital klang nach kalifornischen Experimenten, und bei Private Equity mussten oft erst überhaupt die Grundlagen erklärt werden: Was ist ein Fondsmodell? Warum ist das nicht Spekulation, sondern langfristige Wertschöpfung? Kommunikation war damals vor allem Aufklärungsarbeit – fast wie Nachhilfeunterricht in Kapitalmarktlehre.

### DIE „HEUSCHRECKEN-DEBATTE": EIN KOMMUNIKATIVER STURM

2005 folgte die Rede von Franz Müntefering, in der er Investoren als „Heuschrecken" bezeichnete. Plötzlich standen Private Equity-Gesellschaften im Zentrum der öffentlichen Debatte – als bedrohliche Renditejäger. Titelgeschichten, Anklagen, moralische Urteile dominierten. Die Reaktion? Rückzug. Interviews wurden abgesagt, viele verharrten in der Schockstarre.

### DER WENDEPUNKT: VOM SCHWEIGEN ZUR STRATEGIE

Doch Schweigen schützte nicht. Investoren erkannten: Wer seine Arbeit nicht erklärt, über den wird gesprochen – und selten positiv. Kommunikation wurde strategisch: Transparenz schaffen, Vertrauen bei Investoren, Unternehmerfamilien und Politik gewinnen, Reputation aufbauen.

### HEUTE: KOMMUNIKATION ALS WERTTREIBER

Heute, 20 Jahre nach der „Heuschrecken-Debatte", ist Kommunikation fester Bestandteil jeder erfolgreichen Strategie:

- **Fundraising:** Investoren überzeugt man nicht nur mit Zahlen, sondern mit einer Geschichte.
- **Transaktionen:** Unternehmerfamilien verkaufen nur an Partner, denen sie vertrauen.
- **Portfolioentwicklung:** Arbeitnehmer, Kunden und Lieferanten wollen Stabilität erkennen.
- **Gesellschaftliche Verantwortung:** Nachhaltigkeit und verantwortungsvolles Investieren sind zur Selbstverständlichkeit geworden, müssen aber auch als klar erkennbare Haltung kommuniziert werden.

### NEUE KANÄLE: SICHTBARKEIT GESTALTEN

Kommunikation findet heute nicht mehr nur in den klassischen Medien statt. Podcasts, LinkedIn und Storytelling-Formate auf der eigenen Website sind zentrale Arenen geworden. Sie bieten Chancen, eigene Themen zu setzen – verlangen aber eine klare Strategie: Wie wollen wir wahrgenommen werden, welche Botschaften wollen wir senden, und welche Themen können wir heben? Wie lassen sich die USPs und Kernbotschaften glaubwürdig transportieren und verfangen nachhaltig beim Empfänger? Welches Format passt zur Marke und zur Zielgruppe? Wer hier unbedacht agiert, verliert schnell an Glaubwürdigkeit. Wer strategisch, strukturiert und fundiert kommuniziert, wird künftig nicht nur von klassischen Suchmaschinen gefunden, sondern auch bei KI-Anfragen herausstechen.

### KOMMUNIKATION BLEIBT EIN SCHLÜSSEL

Private Equity und Venture Capital sind erwachsen geworden – und mit ihnen die Kommunikationsarbeit. Aus einem exotischen Nischenthema wurde ein Feld, in dem Vertrauen und Sichtbarkeit über Wettbewerbsvorteile entscheiden. Gerade jetzt, in Zeiten geopolitischer Unsicherheiten und digitaler Umbrüche, gilt: Kommunikation ist kein Beiwerk. Sie ist Werttreiber. Oder, zugespitzt: Wer nicht erklärt, wird erklärt.



**IRA WÜLFING**, Gründerin und Geschäftsführerin von IWK Communication Partner – einer Agentur, die seit über 20 Jahren auf die Kommunikation von Private Equity-, Venture Capital-, M&A- und Professional Services Firms spezialisiert ist.

LINCOLN INTERNATIONAL

Lincoln International ist eine global aufgestellte M&A-Investmentbank für mittelgroße Transaktionen. Im Geschäftsjahr 2024 haben wir weltweit mit über 1.000 Mitarbeitern bei über 200 erfolgreich abgeschlossenen M&A Transaktionen beraten. In Deutschland ist Lincoln International an den Standorten Frankfurt, München und Berlin mit über 120 Mitarbeitern vertreten. Im November 2024 haben wir das in München und Berlin ansässige TCG Corporate Finance Team übernommen und damit insbesondere unsere Expertise im Bereich Technologie verstärkt.

MERGERS & ACQUISITIONS
CAPITAL ADVISORY
PRIVATE FUNDS ADVISORY
JOINT VENTURES & PARTNERSHIPS
VALUATIONS & OPINIONS

## Ausgewählte M&A Transaktionen 2024 in Deutschland (Verkaufsmandate)

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Afinum has agreed to sell FAST LTA to SUMMAEQUITY<br>Sell-Side | AUCTUS has sold fernao to VINCI<br>Sell-Side | AURELIUS and founders have sold connexta to FREMMAN CAPITAL<br>Sell-Side | AVM has been sold to IMKER CAPITAL PARTNERS<br>Sell-Side | BRUMMER has been sold to DACHSER Intelligent Logistics<br>Sell-Side |
| BWK and private shareholder have sold rixius to berlin packaging<br>Sell-Side | Family shareholders have sold DRIESCHER Moosburg • Eisleben to IK Partners<br>Sell-Side | EMH has sold AVANTGARDE EXPERTS a subsidary of AVANTGARDE to YER a portfolio company of inflexion<br>Sell-Side | emz has sold Simon Hegele to NEX NIPPON EXPRESS<br>Sell-Side | GENUI PRIMEPULSE have sold mindcurv to accenture<br>Sell-Side |
| HEALTHCARE has sold RAD-X to SwissLife Asset Managers VESPER<br>Sell-Side | HUMANOO has been sold to TELUS Health<br>Sell-Side | Odewald KMU has sold Schmidt BÄCKEREI to argos witryu<br>Sell-Side | P/A a portfolio company of EQUISTONE has agreed to sell DYMATRIX to PARAGON PARTNERS<br>Sell-Side | SHARE VALUE MANAGEMENT and other shareholders have sold a majority stake in SCHARF to a subsidiary of<br>Sell-Side |
| SMS group has sold HERTWICH to management backed by Oberbank<br>Sell-Side | surplex has been sold to TBAUCTIONS a portfolio company of CASTIK CAPITAL<br>Sell-Side | Co-founder has sold a minority stake in TOPTICA PHOTONICS<br>Sell-Side | UNICON has been sold to cloud SOFTWARE GROUP a portfolio company of VISTA EQUITY PARTNERS ELLIOTT<br>Sell-Side | WELLE HOLDING has agreed to form a strategic partnership with ORLANDO for BÜRSTADT FURNITURE LEICHT Kinderwelten<br>Sell-Side |

# ERFAHRUNGEN AUS 30 JAHREN VENTURE CAPITAL IN DEUTSCHLAND

# Kein bisschen weiser?

*Blicke ich auf die 30 Jahre zurück, in denen ich mich mit Venture Capital befasst habe, fühle ich mich häufig wie bei „Und täglich grüßt das Murmeltier". Es wird, gerade auch beraterseitig, stur auf eingefahrenen Gleisen weitergefahren. Der Gesetzgeber, aber auch die Gerichte scheinen die Bedürfnisse der Venture Capital-Szene schlicht nicht zu verstehen. Dabei wäre vieles durch einfache Eingriffe zu verbessern.*

## INNOVATIONSFÖRDERUNG

Die Bedeutung von Forschung und Entwicklung ist erkannt. Hierfür gibt es seit vielen Jahren verschiedene öffentliche Förderprogramme, etwa ZIM oder KMU-innovativ. Zum 01. Januar 2020 kam die steuerliche Förderung durch das Forschungszulagengesetz hinzu. Alle diese Fördermaßnahmen, wie auch der INVEST-Zuschuss für Business Angels, stoßen aber an die beihilferechtlichen Grenzen der AGVO, die Beihilfen für „Unternehmen in Schwierigkeiten" ausschließt. Nach der Definition des europäischen Gesetzgebers sind dies Unternehmen, die infolge aufgelaufener Verluste mehr als die Hälfte des Stammkapitals verloren haben, ausgenommen nur KMU, die noch keine drei Jahre bestehen. Damit fallen häufig alle forschungsintensiven Start-ups aus der Förderung heraus. Vor allem Unternehmen mit längeren Entwicklungszyklen, wie insbesondere im Biotech-Bereich, haben einen längerfristigen Förderbedarf. Die zeitliche Begrenzung der Ausnahme auf drei Jahre entbehrt einer sachlichen Begründung und sollte auf die übliche Haltedauer von Venture Capital-Beteiligungen verlängert werden. Auch wäre im Hinblick auf die typische Finanzierung durch Wandeldarlehen statt der bilanziellen Einstufung als Eigenkapital eine wirtschaftliche Betrachtung sinnvoll. Zudem werden Start-ups, die sich ihr Kapital in der Regel über mehrere Eigenkapitalfinanzierungsrunden besorgen müssen, dadurch benachteiligt, dass ihre Verlustvorträge aus den forschungsintensiven und daher verlustreichen Anfangsjahren bei einem Mehrheitswechsel nach § 8c KStG vorbehaltlich des auf Antrag zu gewährenden fortführungsgebundenen Verlustvortrags nach § 8d KStG entfallen. Ausgangspunkt war die Mantelkaufregelung des § 8 Abs. 4 KStG, die einzig und allein den Missbrauch eines gezielten Kaufs von Gesellschaften mit Verlustvorträgen verhindern sollte, der dazu diente, Verlustverrechnungsmöglichkeiten mit Gewinnen aus einer neuen operativen Geschäftstätigkeit zu schaffen. Das BVerfG hat 2017 die frühere Regelung von § 8c Abs. 1 Satz 1 KStG, die den quotalen Untergang der Verlustvorträge bei Übertragung von mehr als 25% und bis zu 50% der Anteile vorsah, für verfassungswidrig erklärt. Der Gesetzgeber hat es bei der Streichung dieser quotalen Regelung und der Einführung von § 8d KStG belassen. Nach wie vor ist aber nicht einzusehen, weshalb auch mit Finanzierungsrunden verbundene Kapitalerhöhungen, die innerhalb von fünf Jahren zu einem Mehrheitswechsel führen, grundsätzlich zu einem vollständigen Fortfall des Verlustvortrags führen sollten. Daher sollte die Gleichstellung der Kapitalerhöhung mit einem schädlichen Beteiligungserwerb in § 8c Abs. 1 Satz 3 KStG gestrichen werden.

## ANREIZE FÜR MITARBEITENDE

Innovation ist ohne innovative Köpfe nicht denkbar. Da die unentgeltliche Übertragung von Geschäftsanteilen an Mitarbeitende zu einer Besteuerung des geldwerten Vorteils im Zeitpunkt der Übertragung führt, verfiel man in der Gestaltungspraxis auf virtuelle Anteile, bei denen der Zufluss erst im Exit-Fall besteuert wird, jedoch mit der auch im internationalen Wettbewerbsvergleich nachteiligen vollen Lohn- oder Einkommenbesteuerung. Mit dem Fondsstandortgesetz hat der Gesetzgeber 2021 den erforderlichen „Brain Gain" fördern wollen, indem er mit § 19a EStG eine Regelung einführte, durch die mithilfe des Aufschubs der Lohnbesteuerung die Dry Income-Besteuerung des zugewandten geldwerten Vorteils vermieden werden soll. Der große Wurf, etwa in Gestalt eines geringeren Steuersatzes auf jede Form einer Mitarbeiterbeteiligung, etwa auch in Form von virtuellen Anteilen, war dies nicht. Auch hat der Gesetzgeber verkannt, dass in der Praxis eine Beteiligung von Mitarbeitenden als Mini-Mitgesellschaftern gerade im Start-up-Bereich nicht gewollt ist. Die Bündelung von Mitarbeiterkapitalbeteiligungen in einer eigenen Personengesellschaft ist in der Start-up-Phase in der Regel mit einem zu großen strukturellen Aufwand verbunden. Schwachstellen von § 19a EStG suchte zwar das Zukunftsfinanzierungsgesetz (ZuFinG) im Jahr 2023 zu beheben, doch ist damit diese Regelung nur noch komplizierter und für Mitarbeitende nicht verständlicher geworden. Hier könnten die durch den Autor propagierten eigenkapitalähnlichen Genussrechte Abhilfe bieten, die auch unter § 19a EStG fallen und so strukturiert sind, dass sie zum gewünschten Ziel der Kapitalertragsbesteuerung führen, ohne Mitarbeitende als Gesellschafter beteiligen zu müssen. Häufig schreckt hier allerdings noch die Unsicherheit der steuerlichen Behandlung ab, auch wenn klar ist, dass es eine nachteiligere steuerliche Behandlung als bei virtuellen Anteilen nicht geben kann. Eine Klarstellung durch eine Ergänzung des BMF-Schreibens vom 11. April 2023 zur ertragsteuerlichen Behandlung von Genussrechten wäre hier hilfreich. Auch sollte daran gedacht werden, die Sozialversi-

cherungspflicht bei Mitarbeiterbeteiligungen entweder ganz abzuschaffen oder wie die Lohnsteuer nach § 19a EStG aufzuschieben.

## INVESTMENTSICHERHEIT

Fondsinvestoren müssen sich darauf verlassen können, dass der Fonds, an dem sie sich beteiligen, steuerlich transparent ist und sie durch ihre Beteiligung nicht gewerblich infiziert werden. Die typischerweise in der Rechtsform der GmbH & Co. KG strukturierten Venture Capital- oder Private Equity-Fonds sind durch das InvStG 2018 nicht erfasst. Insoweit gilt für die Abgrenzung vermögensverwaltender von gewerblicher Tätigkeit nach wie vor das BMF-Schreiben vom 16. Dezember 2003 zur steuerlichen Behandlung von Venture Capital- und Private Equity-Fonds. Die fehlende gesetzliche Regulierung führt aber zur Verunsicherung vor allem ausländischer Investoren, da die Vorgaben des BMF-Schreibens hinreichenden Interpretationsspielraum bieten. Daher erscheint es überfällig, dass, so wie das ZuFinG die Verwaltung von alternativen Investmentfonds (AIF) im Sinne von § 1 Abs. 3 KAGB nach § 4 Nr. 8h EStG von der Umsatzsteuer befreit hat, diese AIF, auch soweit sie nach den Europäischen Verordnungen registriert sind, gesetzlich als steuerlich transparent anzuerkennen. Dies würde auch zur Absicherung der vergünstigten Besteuerung des Carried Interest der Initiatoren solcher Fonds beitragen, da dies nach § 18 Abs. 1 Nr. 4 EStG die Beteiligung an einer vermögensverwaltenden Personengesellschaft voraussetzt. Der unlängst vorgelegte Referentenentwurf des Standortfördergesetzes sieht insoweit nur die Möglichkeit des Investments auch in gewerblich tätige Personengesellschaften für Investmentfonds vor.

*„Würden alle Marktteilnehmer im Sinne von Start-ups und ebenso innovativ wie diese denken, könnten viele weitreichende Erleichterungen auch durch einfache Eingriffe oder Klarstellungen bewirkt werden, die den Steuerzahler nichts kosten.“*

## INVESTMENTERLEICHTERUNGEN

Das notarielle Beurkundungserfordernis für Geschäftsanteilsübertragungen und die Verpflichtung hierzu nach § 15 Abs. 3, 4 GmbHG ist bis heute unangetastet geblieben. Dabei ist der eigentliche Gesetzeszweck, nämlich die Verhinderung eines spekulativen Handels mit GmbH-Geschäftsanteilen wegen der Vinkulierungsmöglichkeit nach § 15 Abs. 5 GmbHG, längst überholt, zumal die GmbH ohnehin nicht börsenfähig ist. Einen Belehrungszweck verfolgen diese Regelungen anerkanntermaßen nicht. Enthält ein Beteiligungsvertrag die Verpflichtung zu einer Geschäftsanteilsabtretung, wie etwa in Gestalt von Call-Optionen in einem Leaver-Fall oder in Form üblicher Mitverkaufspflichten, führt dies zum Erfordernis der Beurkundung des Beteiligungsvertrags. Dies führt zu massiven und häufig von Start-ups nicht vorhergesehenen Notarkosten, insbesondere, nachdem der BGH im September 2023 entschieden hat, dass sich der Wert eines Kapitalerhöhungsbeschlusses nicht nur nach dem Nennwert der neuen Anteile, sondern auch nach einer gesondert vereinbarten Zuzahlung bemisst. Dass dies zu einem doppelten Wertansatz im Fall der Beurkundung des Beteiligungsvertrags führt, ist nach Ansicht der Gerichte unerheblich, da es unterschiedliche Beurkundungsgegenstände sind. Dies kann zwar durch eine entsprechende Strukturierung, wie etwa auch in dem vom Autor verantworteten GESSI-Standard Finanzierungsrunde vorgesehen, vermieden werden. Doch würde die Abschaffung dieses unnötigen Formerfordernisses (nach dem österreichischen Vorbild des FlexKapGG) den vereinfachten Abschluss von Beteiligungsverträgen, etwa auch über DocuSign, entsprechend den internationalen Gepflogenheiten auf eine rechtssicherere Grundlage stellen. Alternativ zu den üblichen Wandeldarlehen sollte überdies an eine vereinfachte Form der Überbrückungsfinanzierung direkt in Eigenkapitalform gedacht werden. Denn Wandeldarlehen belasten wegen ihres Fremdkapitalcharakters trotz Nachrang die Bilanz von Start-ups und können daher (Stichwort „Unternehmen in Schwierigkeiten“) ihre Förderfähigkeit ausschließen. Ferner führt die Wandlung nicht werthaltiger Darlehensforderungen auf Ebene des Start-ups zu einem außerordentlichen Ertrag. Demgegenüber ist aber für Bestandsinvestoren eine Zuzahlung in die Kapitalrücklage gegen Zusage der künftigen Ausgabe von Anteilen ebenso möglich wie die Finanzierung durch eigenkapitalähnliche Genussrechte nach dem Vorbild des SAFE von Y Combinator. Auch hierfür wäre eine steuerliche Klärung durch ein ergänzendes BMF-Schreiben hilfreich. Nach wie vor handhaben Investmentfonds den Umfang der geldwäscherechtlichen Identifizierungspflicht bei Investments in Start-ups unterschiedlich. Zwar hat die BaFin in einem konkreten Fall bestätigt, dass lediglich die wirtschaftlich Berechtigten des Start-ups zu identifizieren sind, nicht jedoch auch dessen Gesellschafter (Gleiches gilt bei der Gewährung von Wandeldarlehen), doch sollten für eine restlose Klärung, die zu einer deutlichen Vereinfachung von Investmentprozessen führen würde, die Auslegungs- und Anwendungshinweise durch die BaFin entsprechend ergänzt werden.

## FAZIT

Würden alle Marktteilnehmer im Sinne von Start-ups und ebenso innovativ wie diese denken, könnten viele weitreichende Erleichterungen auch durch einfache Eingriffe oder Klarstellungen bewirkt werden, die den Steuerzahler nichts kosten. Obwohl wir im Zeitalter von KI und Digitalisierung leben und andauernd Bemühungen um Entbürokratisierung auf der Agenda stehen, wirkt vieles in der Gestaltungspraxis unnötig festgefahren. Gefordert ist Mut zu Veränderungen.



Foto: WIPIT

**DR. WOLFGANG WEITNAUER** ist Gründungspartner von WIPIT Partnerschaft mbB Rechtsanwälte Steuerberater mit Sitz in München.

## *UMSETZUNG DER AIFMD II IN NATIONALES RECHT*

# Der Entwurf zum Fondsrisikobegrenzungsgesetz

*Am 8. August 2025 hat das Bundesfinanzministerium den Entwurf zum Fondsrisikobegrenzungsgesetz (FRiG) veröffentlicht. Damit startet ein neuer Anlauf zur Umsetzung der europäischen Vorgaben aus der AIFM-Richtlinie II (AIFMD II) in deutsches Recht. Änderungen werden sich insbesondere im Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) ergeben. Der Beitrag beleuchtet die Änderungen aus dem Blickwinkel deutscher registrierter und vollregulierter AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGen).*

Im Vergleich zum ersten Anlauf zur Umsetzung der AIFMD II durch das Fondsmarktstärkungsgesetz (FMSG) orientiert sich der FRiG-Entwurf näher am Wortlaut der AIFMD II (weniger nationales Gold-Plating). Für deutsche Venture Capital-Fonds enthält der Entwurf erfreuliche Klarstellungen zur Vergabe von Gesellschafterdarlehen und eigenkapitalähnlichen Instrumenten sowie im Bereich des Vollerlaubnisverfahrens. Leider enthält der Entwurf auch Vorschläge zu nationalem Gold-Plating im Bereich der Schwellenwertberechnung und im Bereich der Berichts- und Transparenzpflichten registrierter KVGen. Beides könnte den Venture Capital-Standort Deutschland künftig belasten. Letztlich enthält der Entwurf weitere Änderungen, die hier nur überblicksartig dargestellt werden können.

### RÜCKBLICK

Die AIFMD II trat am 15. April 2024 in Kraft und ihre Vorgaben müssen bis zum 26. April 2026 in nationales Recht umgesetzt werden. In Deutschland sollte die Umsetzung zunächst durch das FMSG erfolgen. Da das FMSG nicht rechtzeitig vor den vorgezogenen Neuwahlen Anfang 2025 verabschiedet werden konnte, startet die neue Bundesregierung mit dem FRiG-Entwurf einen zweiten Umsetzungsversuch.

### KREDITVERGABE DURCH AIF (INSBESONDERE VENTURE CAPITAL-FONDS)

Die AIFMD II enthält einheitliche europäische Vorgaben für die Kreditvergabe durch AIF. Die praktische Folge sind Definitionen zu Begriffen wie „kreditvergebender AIF", „Gesellschafterdarlehen" und „Kreditvergabezweckgesellschaften". Kreditvergebende AIF selbst unterliegen zukünftig Leverage- und Diversifikationsgrenzen. Zudem können AIF und KVGen nun auch Darlehen über von ihnen kontrollierte Kreditvergabezweckgesellschaften vergeben, ohne dass ein solches Kreditvergabe-SPV eine bankenrechtliche Erlaubnis benötigt. Diese Regelung beseitigt Unsicherheiten und schafft einheitliche Wettbewerbsbedingungen innerhalb der EU. Für Fonds mit registrierter KVG führt die Vergabe von Gesellschafterdarlehen und eigenkapitalähnlichen Instrumenten auch in Zukunft nicht zu erhöhten Risikomanagementanforderungen. Der Begriff „eigenkapitalähnliche Instrumente" soll nach unserer Einschätzung auch Darlehen mit qualifiziertem Nachrang und SAFE-Agreements umfassen. Diese Änderung ist eine erfreuliche Verbesserung im Vergleich zum FMSG und schafft Rechtssicherheit insbesondere für deutsche Venture Capital-Fonds.

### BERICHTSPFLICHTEN UND TRANSPARENZ

Registrierte KVGen, die EuVECA- oder EuSEF-Fonds verwalten, sollen künftig verpflichtet werden, ihre Jahresabschlüsse prüfen zu lassen. Diese Pflicht geht über die AIFMD II hinaus und stellt nationales Gold-Plating dar. Die Änderung steht den politischen Zielen zum Bürokratieabbau entgegen und würde einen Mehraufwand für Venture Capital-Fonds bedeuten. Auch vollregulierte KVGen müssen künftig umfassender an die BaFin berichten. Dies umfasst unter anderem Informationen zu Kosten- und Gebührenstrukturen, Transaktionen mit verbundenen Unternehmen und eine Auflistung von Mitgliedstaaten, in denen verwaltete AIF tatsächlich vertrieben werden. Gegenüber Investoren muss zudem eine detaillierte Kostenaufschlüsselung erfolgen.

### NEUBERECHNUNG DER SCHWELLENWERTE

Im Bereich der Schwellenwertberechnung bei registrierten KVGen enthält der FRiG-Entwurf leider erneut nationales Gold-Plating. Sie soll künftig anhand von Verkehrswerten und nicht wie bisher anhand von Anschaffungskosten (HGB-Bewertungsgrundsätze) erfolgen. Diese Umstellung ist weder durch die AIFMD II noch durch die Delegierten Rechtsakte veranlasst. Die Berechnung der Schwellenwerte auf Grundlage von Verkehrswerten wäre für registrierte KVGen problematisch. Verkehrswerte unterliegen kurzfristigen Schwankungen und erschweren die Entwicklungsplanung regist-

rierter KVGen im Hinblick auf die Vollerlaubnis erheblich. Folglich könnten registrierte KVGen künftig durch externe Umstände in die Vollerlaubnis gezogen werden, ohne die dafür erforderlichen Strukturen und Ressourcen zu besitzen. Insbesondere kleinere Venture Capital-Manager wären betroffen. Aus Sicht der Praxis muss daher an den HGB-Bewertungsgrundsätzen festgehalten werden.

### VOLLERLAUBNISVERFAHREN

Auch für das Vollerlaubnisverfahren einer KVG ergeben sich Änderungen. Vollregulierte KVGen müssen künftig mindestens zwei Geschäftsleiter in Vollzeit mit Ansässigkeit in der EU beschäftigen. In diesem Zusammenhang werden auch die für die Geschäftsleiter im Vollerlaubnisverfahren einzureichenden Unterlagen konkretisiert. Neu ist zudem eine Ausschlussfrist für den Erlaubnisantrag, sofern von der BaFin nachgeforderte Unterlagen nicht binnen drei Monaten eingereicht werden. Grundsätzlich ist diese Initiative zur Verfahrensbeschleunigung zu begrüßen. Die Ausgestaltung sollte jedoch konkretisiert werden, um negative Folgen für KVGen im Vollerlaubnisverfahren zu vermeiden.

### WEITERE ÄNDERUNGEN IM ÜBERBLICK

Der FRiG-Entwurf enthält weitere Änderungen. Einige von ihnen sollen hier nur überblicksartig dargestellt werden:

- **Nebendienstleistungen:** Vollregulierte KVGen dürfen künftig zusätzliche Nebendienstleistungen erbringen. Dies umfasst unter anderem IT- und HR-Services (sofern Interessenkonflikte vermieden werden) sowie bestimmte Kreditdienstleistungen. Zudem können vollregulierte KVGen künftig Anlageberatung, Anlagevermittlung und Verwahrgeschäfte erbringen, ohne eine gesonderte Finanzportfolioverwaltungserlaubnis beantragen zu müssen.

- **Verwahrstellen-Passporting:** Die in der AIFMD II vorgesehene grenzüberschreitende Nutzung von Verwahrstellen ist im FRiG-Entwurf nicht vorgesehen. Inländische AIF können demnach keine ausländischen Verwahrstellen beauftragen. Allerdings dürfen deutsche Verwahrstellen von EU-AIF mandatiert werden, sofern der Heimatstaat des EU-AIF die grenzüberschreitende Nutzung gestattet. Deutsche Verwahrstellen könnten von dieser Entwicklung profitieren.

- **Auslagerung und Unterauslagerung:** Auslagerungen unterliegen künftig strengeren Substanzanforderungen und Meldepflichten. Neu ist die Pflicht, Auslagerungsvolumina und Organisationsstrukturen detailliert gegenüber der BaFin offenzulegen. Auslagerungsunternehmen müssen außerdem die AIFMD-/KAGB-Standards erfüllen. Letzteres kodifiziert die bereits bisher geltende deutsche Verwaltungspraxis.

- **Liquiditätsmanagementtools:** KVGen offener AIF beziehungsweise vergleichbarer Produkte (zum Beispiel Evergreen- oder Multi-Vintage-AIFs) müssen künftig standardisierte Liquiditätsmanagementtools einsetzen, um unkontrollierte Rückgaben in Krisensituationen zu vermeiden. Die Vorgaben hierzu sind nicht gänzlich neu, werden aber konkretisiert.

- **Vertrieb von Nicht-EU-AIF:** Für den Vertrieb von Nicht-EU-AIF gelten künftig strengere Bedingungen. Neben einem Memorandum of Understanding müssen Herkunftsstaaten künftig auch eine Informationsaustauschvereinbarung im Sinne des OECD-Musterabkommens vorweisen. Da die meisten relevanten Drittstaaten diese Vorgaben erfüllen, ergeben sich aus der Änderung kaum praktische Einschränkungen.

### AUSBLICK

Der FRiG-Entwurf befindet sich aktuell im Konsultationsverfahren. Auf die Stellungnahmen der Verbände folgt dann die weitere Überarbeitung im Bundesfinanzministerium. Wir hoffen, dass die oben genannten Kritikpunkte im Zuge der Überarbeitung beseitigt werden. Angesichts der Umsetzungsfrist bis zum 26. April 2026 ist die Einbringung des Entwurfs in den Bundestag im Herbst 2025 geplant. Eine fristgerechte Umsetzung ist zwar ambitioniert, aber möglich.



Fotos: Poellath | Katja Kuhl

**TAREK MARDINI, LL.M.** (UConn) (l.o) und **DR. STEPHAN SCHADE** (r.o.) sind Partner, **DR. TOBIAS LOCHEN** (l.u.) Associated Partner und **DR. ENZO BIAGI** (r.u.) Associate in der Wirtschaftskanzlei Poellath am Standort Berlin. Sie gehören der Praxisgruppe Investment Fonds an.

Poellath ist mit insgesamt 55 Experten Marktführer bei der Strukturierung von Private Equity-Fonds und anderen alternativen Investmentfonds in Deutschland.

Das Beratungsspektrum des Teams umfasst alle rechtlichen, steuerlichen, vertraglichen und regulatorischen Anforderungen im Zusammenhang mit Fonds. Die Kanzlei hat jahrzehntelange Erfahrung bei allen relevanten Fondsstrukturen im Bereich von alternativen Investments: Private Equity (Buy-out, Venture Capital, Growth Capital), Mezzanine/Private Debt, Distressed Debt/notleidende Kredite, Immobilien, Infrastruktur, Rohstoffe/Energie, Bildung, hybride Fonds, Hedgefonds, Investmentfonds, Crypto Token-Fonds und Digital Asset-Fonds, Branchen- und Regionalfonds, Captive Fonds, Master-Feeder-Strukturen, Managed Accounts, Separate Accounts, Top-up- und Annex-Fonds, Spezialfonds sowie Primär- und Sekundärdachfonds. Auch die öffentliche Hand und viele öffentliche Beteiligungsgesellschaften zählen zum Mandantenstamm.

Das Team ist seit Jahren in nationalen und internationalen Rankings vertreten.

## DAS G IN ESG – MEHR ALS COMPLIANCE

# Ohne Governance keine Nachhaltigkeit

*Im Venture Capital-Markt wird der Erfolg oft mit visionären Gründerinnen und Gründern, disruptiven Geschäftsmodellen und mutigen Wetten auf die Zukunft verknüpft. Doch abseits der Schlaglichter zeigt sich immer deutlicher: Nicht nur die technologische Innovation entscheidet über Erfolg oder Misserfolg, sondern die Qualität der Strukturen im Hintergrund. Governance – das oft vernachlässigte „G" in ESG – entwickelt sich zum Schlüsselfaktor für nachhaltige Investmenterträge. Wer frühzeitig effiziente Strukturen, transparente Prozesse und klare Regeln etabliert, minimiert Risiken, erhöht die Skalierbarkeit und legt die Basis für attraktive Exits.*

Governance wird im Start-up-Umfeld häufig auf Compliance reduziert. Dabei umfasst sie weit mehr: die Eigentümerstruktur und Anteilseignervereinbarungen, die Aufbau- und Ablauforganisation mit klarer Definition von Entscheidungsgremien und Befugnissen, die transparente Berichterstattung intern sowie extern, etwa gegenüber Investoren, Behörden und der Öffentlichkeit. Hinzu kommen die rechtssichere Handhabung geistigen Eigentums sowie die frühe Implementierung von Compliance-Richtlinien, die das Unternehmen vor späteren Fallstricken schützt. Kurz gesagt: Governance schafft das Fundament, auf dem die Wachstumsstory überhaupt erst tragfähig wird.

### ESG DUE DILIGENCE ALS ERFOLGSFAKTOR

Gerade in der Frühphase eines Start-ups besteht die seltene Chance, Governance-Strukturen von Beginn an richtig aufzusetzen. Eine konsequente ESG Due Diligence vor der Investmententscheidung bringt dabei zwei entscheidende Vorteile: Sie reduziert Risiken und steigert den Unternehmenswert. Risikominimierung bedeutet, potenzielle Schwachstellen wie Lücken in Gesellschaftsverträgen, unklare Eigentumsrechte an IP oder mögliche Compliance-Konflikte frühzeitig zu identifizieren. Wertsteigerung hingegen zeigt sich darin, dass professionell aufgestellte Unternehmen für Folgefinanzierungen attraktiver werden, ihre Führung professionalisieren und sich besser auf Exit-Szenarien vorbereiten können. Investoren profitieren doppelt: Sie sichern ihr Kapital ab und schaffen zugleich die Basis für höhere Renditen.

### GRAVIERENDE PROBLEME BEI FEHLENDER GOVERNANCE

Die Praxis zeigt, dass fehlende Governance zu gravierenden Problemen führt. Investitionsabbrüche aufgrund ungeklärter Gesellschafterfragen sind ebenso häufig wie Skalierungsprobleme, wenn Entscheidungsprozesse nicht klar geregelt sind. Besonders kritisch wird es beim Exit: Ungeklärte Compliance-Verstöße können zu Blockaden führen, die den Unternehmenswert massiv schmälern. Die Kosten schlechter Governance übersteigen die vermeintlichen Einsparungen bei Weitem. Eine wirksame Governance Due Diligence folgt einem klaren Prozess. Vor dem Investment werden die Gesellschafterstruktur, die IP-Situation und bestehende Compliance-Richtlinien geprüft. Nach dem Investment gilt es, Beiratspositionen gezielt zu besetzen, Reporting-Systeme einzuführen und regelmäßige Compliance-Audits zu etablieren. Governance ist damit kein einmaliger Prüfpunkt, sondern ein kontinuierlicher Begleiter des Wachstums.

### FAZIT: GOVERNANCE IST UNVERHANDELBAR

Gute Governance ist die zentrale Stellschraube für nachhaltigen Erfolg. Frühzeitige und gründliche Prüfungen verhindern teure Fehlentscheidungen und schaffen klare Wettbewerbsvorteile. Wer sie von Beginn an integriert, schränkt nicht die unternehmerische Freiheit ein – im Gegenteil: Er legt das Fundament für schnelles und solides Wachstum. KfW Capital ist überzeugt, dass E und S, aber vor allem auch G in der Venture Capital-Welt kein Randthema sein dürfen. Deshalb sensibilisieren, fordern und unterstützen wir unsere Fonds – etwa durch den Austausch in Due Diligence-Prozessen, Erkenntnisse aus ESG-Reportings oder wagniskapitalspezifische Trainings gemeinsam mit unserem Partner VentureESG. Nicht, weil es regulatorisch geboten ist, sondern weil es ökonomisch sinnvoll ist.





**DR. JÖRG GOSCHIN** ist Vorsitzender der Geschäftsführung von KfW Capital. Der promovierte Wirtschaftsingenieur ist selbst Gründer und erfahrener Investment Professional.

**THERESA BARDUBITZKI** ist Senior Nachhaltigkeitsmanagerin von KfW Capital. Der „Fondsinvestor aus Verantwortung" hat zum Ziel, das Wagniskapitalökosystem durch Venture Capital-Fondsinvestments zu stärken.

Fotos: KfW Kapital; Walter Vorjohann

KFW CAPITAL

# MITARBEITERBETEILIGUNGSPROGRAMME IM WANDEL

## Ich bin dann mal weg!

*Für Private Equity- und Venture Capital-Investoren gehört die Analyse von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen (ESOP/VSOP) längst zu den wichtigen Elementen einer Transaktionsprüfung. Sie sind nicht nur ein Instrument der Incentivierung, sondern auch potenzieller Streitstoff und haben erhebliche finanzielle Auswirkungen. Ein neues Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 19. März 2025 (BAG, 10 AZR 67/24) bringt wesentliche Veränderungen für die Anforderungen an solche Programme.*

Das BAG hat entschieden, dass Klauseln, die den Verfall bereits erworbener („gevesteter") Optionen bei Eigenkündigung vorsehen, unwirksam sind. Arbeitnehmer behalten ihre gevesteten Optionen unabhängig von der Art der Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Nicht mehr zulässig sind daher Verfallsklauseln für gevestete Optionen sowie ein beschleunigtes Devesting bei Eigenkündigung des Arbeitnehmers. Der Verfall von ungevesteten Optionen bleibt möglich.

### RISIKEN FÜR PRIVATE EQUITY- UND VENTURE CAPITAL-INVESTOREN

- Bewertungsunsicherheit: Gevestete Optionen stellen künftig eine „harte" Rechtsposition dar. Ihre Nichtberücksichtigung in der finanziellen Modellierung kann zu Fehlbewertungen führen.
- Bilanzielle Effekte: Da gevestete Rechte nicht mehr entziehbar sind, steigt das Risiko einer bilanziellen Belastung, die in Post-Closing-Phasen Konflikte auslösen kann.
- Mitarbeiterbindung: Der klassische Lock-in-Effekt durch Verfallklauseln entfällt. Für Investoren bedeutet dies ein erhöhtes Risiko, dass Schlüsselkräfte nach der Transaktion abspringen.
- Vertragsrisiken: Programme mit unwirksamen Klauseln sind angreifbar. Das kann nicht nur zu Rechtsstreitigkeiten führen, sondern im schlimmsten Fall zu einer Anpassungspflicht mit rückwirkender Wirkung.

### STRATEGISCHE IMPLIKATIONEN FÜR TRANSAKTIONEN

- Due Diligence verschärfen: Investoren müssen Mitarbeiterbeteiligungsprogramme künftig systematisch auf Unwirksamkeiten prüfen. Unklare oder unwirksame Klauseln sind eine Red Flag.
- Kaufpreis und Garantien: Risiken aus unwirksamen Programmen sollten im Kaufpreis berücksichtigt oder durch spezielle Garantien bzw. Indemnitäten abgesichert werden.
- Post-Merger-Integration: Incentivierungsmodelle müssen oft zeitnah neu aufgesetzt werden, um Abwanderungen zu verhindern. Investoren sollten diesen Aufwand in der Transaktionsplanung berücksichtigen.

### HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR INVESTOREN UND PORTFOLIOUNTERNEHMEN

- Bestandsaufnahme: bestehende Programme sofort überprüfen, insbesondere bei geplanten Exits oder Finanzierungsrunden.
- Neugestaltung: klare Differenzierung zwischen gevesteten und ungevesteten Optionen einführen, unklare Klauseln vermeiden.
- Alternativen nutzen: performancebasierte Kriterien, längere Vesting-Perioden oder Cash-Boni als Bindungsinstrumente in Betracht ziehen.
- Vesting sorgfältig austarieren: Verlängerte Vesting-Zeiträume können sinnvoll sein, dürfen aber nicht so unattraktiv werden, dass neue Talente abgeschreckt werden oder der Vorwurf einer rechtlichen Umgehung im Raum steht.

### FAZIT: MEHR KOMPLEXITÄT, WENIGER STEUERUNGSINSTRUMENTE

Für Private Equity und Venture Capital wird die Analyse von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen zu einem noch kritischeren Bestandteil jeder Due Diligence. Das BAG-Urteil zwingt Investoren dazu, Anreizsysteme nicht nur rechtlich wasserdicht, sondern auch ökonomisch tragfähig zu denken. Wer in der Lage ist, Targets und Portfoliounternehmen hier frühzeitig zu strukturieren, verschafft sich einen Wettbewerbsvorteil – sowohl bei der Transaktion als auch im Kampf um Talente.



Foto: Roland Horn Fotografie

**DR. THOMAS DERLIN, LL.M.,** ist Rechtsanwalt und Partner bei der Wirtschaftskanzlei GSK Stockmann. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Corporate/M&A, Venture Capital sowie Private Equity.



# KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ALS GAMECHANGER?

# Die Zukunft des Investierens

*Was als Investmentziel boomt, verändert zunehmend die Venture Capital-Branche selbst: Künstliche Intelligenz (KI) trägt bereits vielfach dazu bei, Start-ups systematisch zu analysieren, Risiken präzise einzuschätzen und Entscheidungen mit Daten zu fundieren. Gleichzeitig bringt sie Investoren und ihre Intermediäre dazu, bestehende Strukturen und Prozesse neu zu denken. Spannend bleibt, wie die Entwicklung weitergeht – und welche Rolle der Mensch künftig spielt.*

Aus der Investmentperspektive zählt KI seit Jahren zu den Technologiefeldern mit der höchsten Nachfrage. Kein anderer Sektor verzeichnet eine vergleichbare Dynamik bei Kapitalzuflüssen – ein klares Signal, dass Risikokapitalgeber das Transformationspotenzial von KI überdurchschnittlich hoch bewerten. Laut Datendienst Crunchbase entfielen im ersten Halbjahr 2025 knapp 50% der weltweiten Venture Capital-Finanzierungen auf KI-Start-ups. Allein OpenAI, inzwischen mit ChatGPT-5 am Markt, verzeichnete jüngst mit 40 Mrd. USD die größte Finanzierungsrunde eines Privatunternehmens. Unterdessen ist die Transformation in vollem Gange: Von der Automatisierung alltäglicher Aufgaben bis hin zu bahnbrechenden Neuerungen – KI revolutioniert unsere Lebens- und Arbeitsweise. Sie verändert auch die Venture Capital-Branche.

## NOCH GILT: ALGORITHMEN SCANNEN, INVESTOREN ENTSCHEIDEN

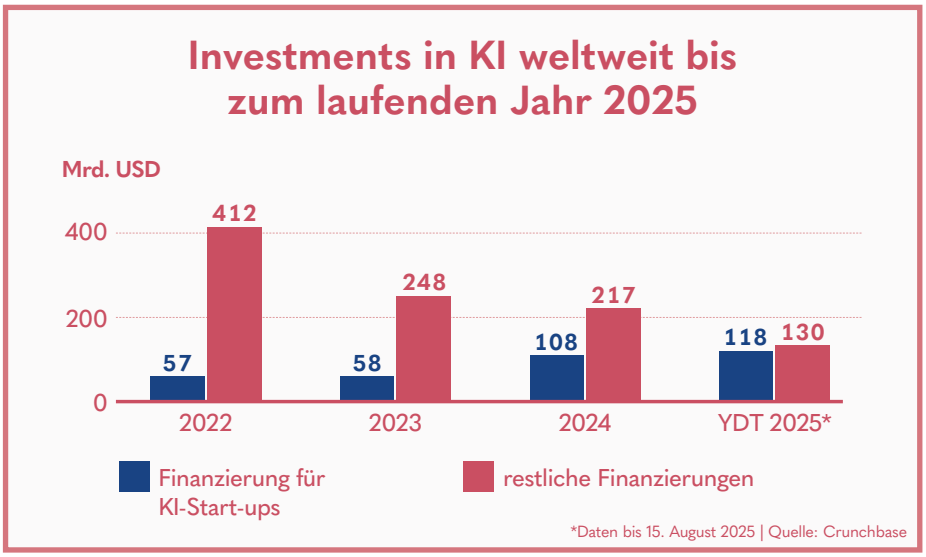
Bei der Dealidentifikation helfen mittlerweile Plattformen, die mithilfe von Machine Learning potenzielle Investmentziele vorschlagen. Dabei werden unter anderem Markttrends, Gründerprofile und historische Erfolgsmuster berücksichtigt. KI-gestützte Tools werden auch eingesetzt, um Start-up-Daten effizienter auszuwerten – sei es im Hinblick auf Marktanalysen, Finanzkennzahlen oder juristische Risiken. In der Due Diligence beschleunigen Natural Language Processing-Systeme das Durchsuchen großer Datenmengen, wie etwa für Gesellschaftsverträge, Cap Tables oder Non-Disclosure Agreements. „Natürlich ist Künstliche Intelligenz weit mehr als ChatGPT. Aber allein seit dem Launch dieses Chatbots im November 2022 ist die Akzeptanz von KI in unserer Branche massiv gestiegen – was früher Aktenordner und Nachtschichten bedeutete, geht plötzlich per Knopfdruck! Das war schon beeindruckend“, erzählt Dr. Ingo Potthof, Managing Partner bei UVC Partners, einer der führenden Frühphasen-B2B-Tech-Venture-Capital-Gesellschaften in Europa. „Zudem entwickelt sich das Technologiefeld rasant weiter. Mit Large Language Models, prädiktiven Elementen und Deep Learning besitzt es heute ein immenses Potenzial für Produktivitätssteigerungen und Innovationen.“ Bei UVC nutzt man KI als Effizienz- und Analysewerkzeug, um Daten zu strukturieren, Prozesse zu beschleunigen, und für den besseren Überblick im Dealflow. Trotzdem steht der Mensch weiterhin im Zentrum der Entscheidungsfindung. „Um Genauigkeit und Zuverlässigkeit zu gewährleisten, ist unsere Aufsicht (noch) unerlässlich. Darüber hinaus bleibt der Kern unserer Arbeit menschlich: Abschlüsse entstehen wesentlich durch gegenseitiges Vertrauen, gemeinsame Erfahrungen und ein Gespür für Timing – all das lässt sich nicht einfach in Trainingsdaten abbilden“, so Potthof, der selbst Wirtschaftsinformatik studiert hat. „Gerade im Frühphasengeschäft, wo es naturgemäß an belastbaren Datenpunkten fehlt, zählt am Ende das Gründerteam und nicht der Algorithmus.“

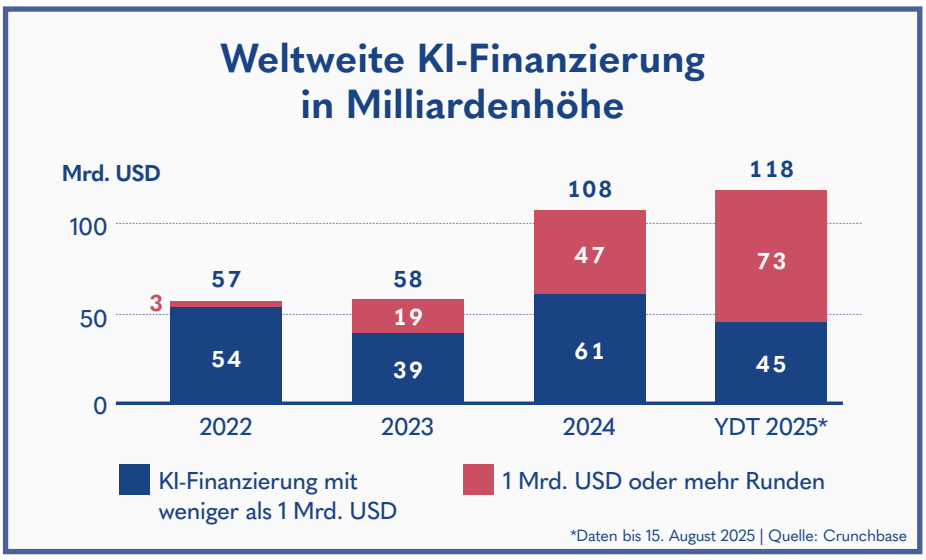
## VENTURE CAPITAL-ENTSCHEIDUNGEN WERDEN IMMER STÄRKER DATENGETRIEBEN

Derzeit wagt aber niemand eine klare Prognose, wie Venture Capital in zehn Jahren aussehen wird. Der Gedanke nagt: Wenn quantitative Hedgefonds Milliardentrades dem Computer überlassen können, warum sollten dann die Algorithmen im Venture Capital-Business nicht funktionieren? Insbesondere für spätphasig orientierte Investoren gilt es, sich zu positionieren: Soll der menschliche Mehrwert zum noch relevanteren USP werden oder sind Investitionsentscheidungen automatisiert skalierbar? Oder wird zukünftig derjenige Marktführer sein, der die Balance zwischen menschlicher Expertise und Technologieeffizienz am besten meistert? „Das Spektrum der KI-gestützten Werkzeuge reicht von Marktanalysen bis zu Prognosesystemen für die optimale Exit-Variante. Fest steht: Venture Capital-Entscheidungen werden immer stärker datengetrieben und damit objektiver getroffen“, weiß Nicolas Gabrysch, Managing Partner von Osborne Clarke in Deutschland und seit über 20 Jahren in der Beratung von Venture Capital-Transaktionen tätig. „Fonds, die KI frühzeitig und konsequent einsetzen, können erheblich an Effizienz und Geschwindigkeit gewinnen. Ihr Personalbedarf sinkt, während ihr Vorsprung in Dealsourcing, Portfoliomanagement und Transaktionsabwicklung wächst.“ Auch seine eigene Branche steckt mitten in der Transformation: Routinearbeiten wie Vertragsanalysen, die Erstellung von Standarddokumenten und KYC-Prozesse werden zunehmend automatisiert. Kanzleien benötigen deutlich mehr technikaffine Juristen. „Unsere Wertschöpfung entsteht künftig nicht mehr ausschließlich durch die reine Stundenabrechnung, sondern durch die Fähigkeit, in komplexen Interessenkonflikten fundierte menschliche Beratung und Verhandlungskompetenz mit den Effizienzgewinnen moderner KI-Technologien zu verknüpfen“, so Gabrysch. Initiativen wie das German Standards Setting Institute (GESSI) zeigen, wie Standardisierung durch digitale Tools und Open Source-Dokumente Start-up-Finanzierungen schneller, günstiger und rechtssicher machen kann. Gabrysch ergänzt: „KI wird – bei gegebener Datenqualität – diese Entwicklung beschleunigen. Gleichzeitig wächst der Druck, mit einem wachsenden regulatori-

Bild: stock.adobe.com | Satya






schen Rahmen umzugehen – von Datenschutz bis Geldwäsche. Der Balanceakt zwischen Verbraucherschutz und Innovationsfreiheit wird darüber entscheiden, wie konkurrenzfähig der Standort Deutschland und Europa im globalen Venture Capital-Wettbewerb sein wird."

**KI BIETET EUROPAS VENTURE CAPITAL-BRANCHE WICHTIGE CHANCE**

„KI verändert die Spielregeln erheblich"; diese Wahrnehmung teilt auch Alexander Kölpin. Seit 2019 lenkt er den Berliner Kapitalgeber seed + speed Ventures, der in aufstrebende B2B-Software-Start-ups investiert. „Unter anderem demokratisiert die Technologie die Start-up-Szene: In relativ kurzer Zeit lassen sich heute mit wenig Personal und Kapital Prototypen und Produkte entwickeln, für die man früher Jahre und Millionen gebraucht hätte." Aus Investorensicht bedeutet das: Die nächste Generation von Software-Einhörnern könnte aus kleinsten Teams hervorgehen, während automatisierte Arbeitsabläufe Programmierung, Vertrieb und Kundenservice ersetzen. Umgekehrt bedeutet es aber auch, dass Start-ups ohne echte technologische Besonderheit oder eigenes geistiges Eigentum (IP) und ein nachhaltiges KI-resistentes Alleinstellungsmerkmal heute schwerer finanzierbar sind. Kölpin sagt: „Langfristig mag die Zahl der Venture Capital-investierbaren Geschäftsmodelle deshalb sinken – mit der Folge, dass sich der Venture Capital-Markt in Europa konsolidiert." Ob Menschen in zehn Jahren noch die überlegenen Entscheider sind oder nicht, hält er für eine untergeordnete Frage. Wichtiger sei doch, dass Europa im globalen Wettrennen nicht gänzlich zurückfalle. „Die aktuelle Dominanz der USA in diesem Bereich ist unübersehbar. Allein die Summen, die dort im Wettbewerb um KI-Talente aufgerufen werden, spielen in einer anderen Liga." Dennoch sieht er Chancen für europäische Fonds: „Die Dynamik im KI-Sektor und die hohe Akzeptanz der neuen Technologien hierzulande eröffnen uns eine Nische. Wenn wir international vernetzt bleiben und Trends früh adaptieren, bietet KI uns die Möglichkeit, in Europa neue Marktführer hervorzubringen. Unsere Aufgabe ist es, sie frühzeitig zu finden und ihr schnelles Wachstum zu fördern!" Kölpin ist sich sicher: „Wir werden in den kommenden Jahren ein Ausmaß an großartigen Innovationen erleben, von dem wir heute noch nicht einmal eine Vorstellung haben."

**Heike Autschbach** | *redaktion@vc-magazin.de*


Nicolas Gabrysch, Osborne Clarke


Alexander Kölpin, seed + speed Ventures


Dr. Ingo Potthof, UVC Partners

Fotos: Osborne Clarke; UVC Partners | Bureau Zweisam Fotografie; seed + speed Ventures



*VENTURE CAPITAL DER ZUKUNFT*

# Essenzielles Treibmittel des Fortschritts

Charakteristika der informationellen Revolution, die sich mit AI, Quantentechnologie, neuen Materialien und autonomen vernetzten Systemen anschickt, ihre zweite große Phase einzuläuten, sind die hohe Plastizität der Erfindungen etwa im naturwissenschaftlich-medizinischen Bereich, eine ständige Verkürzung der Innovationszyklen und eine starke Entkopplung von den Anlageinvestitionen. Hinzu kommt eine bereits bis heute unvorstellbare Ausbreitung des globalen Austauschs von Waren, Dienstleistungen und Know-how. Über das Internet bleibt es jungen Erfindern und findigen Unternehmern möglich, digitale Services und Produkte in kürzester Zeit Millionen von Kunden zugänglich zu machen. Anstelle des Aufbaus eigener Produktions- und Logistikkapazitäten helfen die digitalen Fähigkeiten, etablierte Unternehmen einzubinden und den Zeitraum für den Markteintritt und Markthochlauf dramatisch zu verringern. Dies eröffnet ein massives Skalierungspotenzial mit der Möglichkeit des Winner-takes-all. Damit einher gehen riesige Chancen, zugleich aber auch das Risiko des Scheiterns für all jene, die im intensiven globalen Wettbewerb zu spät starten oder nicht schnell genug wachsen. Die über lange Zeit vom Bankensystem in Form von Krediten und stillen Beteiligungen bereitgehaltene Gründungsfinanzierung ist diesen Herausforderungen spätestens seit den 1990er-Jahren nicht mehr gewachsen. Der Wechsel hin zum im angelsächsischen Raum bereits früh entwickelten Venture Capital-Markt in Verbindung mit einem starken Business Angel-Netzwerk und einem funktionsfähigen Exit über Private Equity und IPOs erwies sich in Deutschland nicht nur kulturell als eine große Herausforderung. Es mangelte in den frühen Anfängen an Know-how, umfassender Erfahrung und herausragenden Erfolgen sowohl bei den Fondsmanagern als auch bei ihren Investoren.

## AUFHOLJAGD DER BRANCHE

Anders als andere Länder brauchte Deutschland in der Folge mehr Zeit, um das Platzen der Internetblase und die Folgen der Finanzkrise zu verarbeiten. Ein Vierteljahrhundert später blicken die Venture Capital- und Private Equity-Branche und mit ihnen das deutsche Innovationssystem auf eine beachtliche Aufholjagd zurück. Sie ist jedoch längst nicht beendet. Vielmehr erweist sich der Wagniskapitalmarkt bis heute als signifikant kleiner und weniger kapitalintensiv als jener in den Vereinig-

Bild: stock.adobe.com | thiwaporn



ten Staaten und Großbritannien – gemessen auch am BIP pro Kopf der Bevölkerung. Besonders für Deeptech-Unternehmen, auf die sich Deutschland stark fokussiert, hat die Überwindung des „Valley of Death", wo staatliche F&E-Förderung nicht mehr und private noch nicht hinreichend fließt, hohe Priorität.

## VERBESSERUNGSPOTENZIAL

Um dieses Tal schneller zu durchschreiten, braucht es eine starke Idee, eine überzeugende Story und den unbedingten Willen, die Neuerungen mit Venture Capital möglichst schnell auf einen möglichst großen Markt zu bringen – Time-to-Market und Scaling sind die entscheidenden Stellhebel. Hierzu braucht es künftig mehr

- Möglichkeiten von eigenmittelstarken Pensionsfonds und Versicherungen, um einen Teil ihrer Kapitalanlagen über Venture Capital-Fonds und Private Equity in Start-ups zu investieren – im Interesse ihrer Versicherten, eines dynamischen Gründergeschehens und eines nachhaltigen Wachstums;

- eine europäische Kapitalmarktunion mit einer leistungsstarken Börse für wachstumsstarke Scale-ups aus Europa, um den Venture Capital- und Private Equity-Fonds und ihren Investoren mit attraktiven IPOs einen kontinuierlichen Dealflow zu ermöglichen, der ihre Risikotragfähigkeit erhöht und ihren Risikoappetit anreizt.

## AI ALS WILLKOMMENER ENABLER

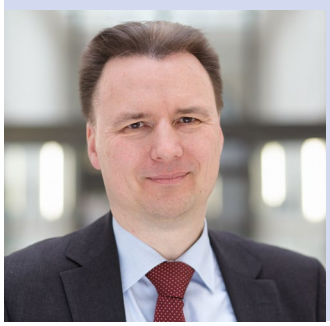
Neue Technologien wie AI empfehlen sich als willkommene Enabler – nicht zuletzt für das Fondsmanagement selbst. Sie erhöhen gleichzeitig die Veränderungsgeschwindigkeit. So ließen sich im Pharmabereich die Entwicklungs- und klinischen Testphasen mit AI und der Quantentechnologie massiv verkürzen. Damit würde die Venture-Finanzierung attraktiver. Eine Verkürzung der Halteperiode ließe sich auch durch zusätzliche Validierungsmittel im Vorfeld der Venture Capital-Finanzierung erreichen. Neuere Überlegungen der KfW-Bank zur Finanzierung von Validierungsanstrengungen an Hochschulen und Forschungseinrichtungen in Zusammenarbeit mit privaten Akteuren weisen dabei in eine ähnlich positive Richtung wie die seinerzeitige Gründung und schrittweise Öffnung des High-Tech Gründerfonds für private Co-Investoren auf nationaler Ebene, die eine Vielzahl von Nachahmern auf regionaler Ebene gefunden hat.

## FAZIT

Größere Anstrengungen zur Vermeidung des „Valley of Death" bilden die eine Seite der Medaille, bessere Exit-Optionen die andere. Nur wenn der Zugang zu den großen Kapitalsammelstellen erleichtert und der organisierte Kapitalmarkt für Scale-ups in Europa geöffnet wird, stehen die Finanzvolumina zur Verfügung, die benötigt werden, damit Deutschland auch 2050 in der weltweiten Spitzengruppe der besten Innovationsstandorte mitspielt – mit starken Venture Capital- und Private Equity-Unternehmen als essenziellen Treibern des Fortschritts!



**PROF. DR. ANDREAS PINKWART**, Professur für Innovations- und Technologiemanagement und Direktor des Exzellenzcenters für Innovation, Transfer und Entrepreneurship der Technischen Universität Dresden



**PROF. DR. MICHAEL SCHEFCZYK**, Professur für Entrepreneurship und Innovation und Dekan der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Technischen Universität Dresden

Fotos: Technische Universität Dresden

# Dealmonitor

Redaktionsschluss: 08.09.2025

## ERST- UND ZWEITFINANZIERUNGSRUNDEN

| Name | Sitz | Tätigkeitsfeld | Investoren | Volumen | Art der Beteiligung |
|---|---|---|---|---|---|
| **a2zebra GmbH (TukToro)** | Berlin | Edtech | u.a. DvH Ventures, Simon Capital, IBB Ventures, Family Offices | 2,5 Mio. EUR | Seed-Finanzierung |
| **aedifion GmbH** | Köln | Proptech | u.a. Eurazeo, World Fund, BitStone Capital, Phoenix Contact Innovations Ventures, Family Offices | 17 Mio. EUR | 2. Finanzierungsrunde |
| **Alago Technologies UG** | München | Plattform | Realyze Ventures, D11Z. Ventures, CDTM Venture Fund, Business Angels | siebenstelliger Betrag | Pre-Seed-Finanzierung |
| **ALVA Energie GmbH** | Berlin | Energie | u.a. Brandenburg Kapital, better ventures, European Social Innovation and Impact Fund (ESIIF), Business Angels | 5,2 Mio. EUR | 1. Finanzierungsrunde |
| **Amass** | Kopenhagen (Dänemark) | KI | Giant Ventures, Kost Capital, Business Angels | 1,4 Mio. EUR | Seed-Finanzierung |
| **Applyo Jena GmbH** | Jena | Life Sciences | bm-t beteiligungsmanagement thüringen, Robert Bosch Ventures, LBBW Ventures | siebenstelliger Betrag | 1. Finanzierungsrunde |
| **ASTRA Therapeutics AG** | Villigen (Schweiz) | Medizin | MIG Capital, Digitalis Ventures, Borealis Ventures, Kickfund, Venture Kick | 7,75 Mio. CHF | Seed-Finanzierung |
| **Bonx** | Paris (Frankreich) | KI | 9900 Capital, Kima Ventures, Purple, OSS Ventures, Dynamo Ventures | 8,6 Mio. USD | Seed-Finanzierung |
| **CdC3 GmbH (Mercanis)** | Berlin | KI | Partech, AXA Venture Partners, Signals.VC, Capmont Technology, Speedinvest, Business Angels | 20 Mio. USD | 1. Finanzierungsrunde |
| **Credibur GmbH** | Berlin | Fintech | Redstone, MS&AD Ventures, Inovia, Business Angels | 1,85 Mio. EUR | Pre-Seed-Finanzierung |
| **Decart** | San Francisco (USA) | KI | u.a. Sequoia Capital, Zeev Ventures | 100 Mio. USD | 2. Finanzierungsrunde |
| **DejaBlue** | Paris (Frankreich) | E-Mobilität | redalpine, Zeno Ventures, Bpifrance | 8 Mio. USD | Seed-Finanzierung |
| **DRIMCO GmbH** | München | KI | Ventech, Bayern Kapital, Siemens Technology Accelerator | 5 Mio. USD | Pre-Series-A-Finanzierung |
| **Edurino** | München | Edtech | DN Capital, Ravensburger Next Ventures, Tengelmann Ventures, b2venture, Emerge, FJ Labs, G-FUND, Summiteer, Business Angels | 17 Mio. EUR | 2. Finanzierungsrunde |
| **Gaiali GmbH (Yuno)** | Berlin | Edtech | Blast Club, IBB Ventures, Fairway Partners, Fair VC, New Renaissance Ventures | 7 Mio. EUR | 1. Finanzierungsrunde |
| **Genow GmbH** | Darmstadt | Deeptech | High-Tech Gründerfonds (HTGF), BM H Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen | 1,65 Mio. EUR | Seed-Finanzierung |
| **Kerys Software** | Palaiseau (Frankreich) | Deeptech | Daphni, Seedcamp, Backtrace, Kima Ventures, Business Angels | 6,2 Mio. EUR | Pre-Seed-Finanzierung |
| **LayerLogic** | Göteborg (Schweden) | Deeptech | Scientifica Venture Capital | 0,47 Mio. EUR | Pre-Seed-Finanzierung |
| **Leapter GmbH** | Weimar | KI | bm-t beteiligungsmanagement thüringen, SIVentures, Business Angels | 2 Mio. EUR | Pre-Seed-Finanzierung |

| Name | Sitz | Tätigkeitsfeld | Investoren | Volumen | Art der Beteiligung |
|---|---|---|---|---|---|
| **Lidrotec GmbH** | Bochum | Maschinenbau | u.a. NRW.Bank, Gründerfonds Ruhr, Goose Capital, ZEISS Ventures | 13,5 Mio. USD | 1. Finanzierungsrunde (erweitert) |
| **Lyceum Technology Germany GmbH** | Berlin | Deeptech | redalpine, 10x Founders | 10,3 Mio. EUR | Pre-Seed-Finanzierung |
| **Magentic** | London (Großbritannien) | KI | u.a. Sequoia Capital, First Momentum | 5,5 Mio. USD | Seed-Finanzierung |
| **Megalion Europe GmbH** | Stuttgart | Energie | k.A. | k.A. | Seed-Finanzierung |
| **MRM Health NV** | Gent (Belgien) | Biopharmazie | u.a. BNP Paribas Fortis Private Equity, Ackermans & van Haaren, OMX Ventures Europe, ATHOS | 55 Mio. EUR | 2. Finanzierungsrunde |
| **NarolQ GmbH** | Köln | Fintech | u.a. General Catalyst, Redstone | 5,85 Mio. EUR | Seed-Finanzierung |
| **Nuclidium GmbH** | München | Radiopharmazeutika | u.a. Kurma Growth Opportunities Fund, Angelini Ventures, Wellington Partners, NRW.Bank, Bayern Kapital, DeepTech & Climate Fonds (DTCF), Eurazeo | 84 Mio. EUR | 2. Finanzierungsrunde |
| **Onsai GmbH** | Leipzig | KI | u.a. SIVentures, Business Angels | 1 Mio. EUR | Pre-Seed-Finanzierung |
| **Otter Energy Trading GmbH** | München | Climatetech | GF BRYCK Ventures, Business Angels | k.A. | Pre-Seed-Finanzierung |
| **PERCEPTEC GmbH** | Jena | Life Sciences | bm-t beteiligungsmanagement thüringen, Sparkasse Jena-Saale-Holzland | sechsstelliger Betrag | Seed-Finanzierung |
| **PhysicsX Ltd.** | London (Großbritannien) | KI | u.a. Atomico, Temasek, Siemens, Applied Materials, July Fund, General Catalyst, NGP, Radius Capital, Standard Investments | 135 Mio. USD | 2. Finanzierungsrunde |
| **Plancraft GmbH** | Hamburg | SaaS | Creandum, HTGF, xdeck, Headline | 38 Mio. EUR | 2. Finanzierungsrunde |
| **pyck GmbH** | Schwäbisch Hall | Logistik | Iris, XPRESS Ventures, Rethink Ventures, Business Angels | 2,6 Mio. EUR | Seed-Finanzierung |
| **Q.ANT GmbH** | Stuttgart | Deeptech | Cherry Ventures, UVC Partners, imec.xpand, L-Bank, Verve Ventures, Grazia Equity, EXF Alpha, Venionaire Capital, LEA Partners, Onsight Ventures, TRUMPF | 62 Mio. EUR | 1. Finanzierungsrunde |
| **RedMimicry GmbH** | Berlin | Cybersecurity | High-Tech Gründerfonds (HTGF), Capital Square, superangels | siebenstelliger Betrag | Seed-Finanzierung |
| **Roseman Labs** | Utrecht (Niederlande) | Deeptech | G+D Ventures, Swiss Post Ventures, Mozilla Ventures, NGS Capital, Matterwave, Spacewalk, NP-Hard Ventures | 5 Mio. EUR | 1. Finanzierungsrunde |
| **Starflight Dynamics GmbH** | München | Spacetech | Coinvest Capital, Business Angels | siebenstelliger Betrag | Pre-Seed-Finanzierung |
| **Steuerboard Labs GmbH** | Düsseldorf | SaaS | u.a. High-Tech Gründerfonds (HTGF), SuperAngels Fund | 0,725 Mio. EUR | Pre-Seed-Finanzierung |
| **traplinked GmbH** | Nürnberg | Plattform | u.a. D11Z. Ventures, Bayern Kapital, superangels, Business Angels | 1,8 Mio. EUR | Seed-Finanzierung (erweitert) |

## WEITERE FINANZIERUNGSRUNDEN

| Name | Sitz | Tätigkeitsfeld | Investoren | Volumen | Art der Beteiligung |
|---|---|---|---|---|---|
| **abaut GmbH** | München | Digitalisierung | u.a. Bayern Kapital, EquityPitcher Ventures, EIT RawMaterials | k.A. | k.A. |
| **Aira Group (Aira Home Germany GmbH)** | Berlin | Clean-Energy | Altor, Kallskär, Kinnevik, Lingotto, Temasek | 150 Mio. EUR | k.A. |
| **Airalo** | Delaware (USA) | Telefonie | CVC, Peak XV, Antler Elevate | 220 Mio. USD | k.A. |
| **Alpha Republic GmbH (Neoh)** | Wien (Österreich) | Foodtech | Tauros Capital | siebenstelliger Betrag | Umsatzbeteiligung |
| **AssistMe GmbH** | Berlin | Medtech | Brandenburg Kapital, Next Big Thing, IBB Capital, Albers Investment, Family Office | 5,2 Mio. EUR | Wachstums-finanzierung |
| **Castle Tech GmbH (CarOnSale)** | Berlin | Plattform | Northzone, HV Capital, Insight Partners, Stripes, Creandum, Business Angels | 70 Mio. EUR | 3. Finanzierungsrunde |
| **CibusCell Technology GmbH** | Speyer | Software | Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) | k.A. | k.A. |
| **CYNiO GmbH** | Bitterfeld-Wolfen | Chemie | u.a. bmp Ventures, IBG Innovationsfonds, TGFS Technologiegründerfonds Sachsen | 2 Mio. EUR | k.A. |
| **Detechgene GmbH** | Köln | Life Sciences | u.a. NRW.Bank, neoteq ventures | 3,3 Mio. EUR | k.A. |
| **Electra** | Paris (Frankreich) | E-Mobilität | u.a. ING, MUFG, Rabobank, Bpifrance | 433 Mio. EUR | k.A. |
| **Embedl** | Göteborg (Schweden) | KI | u.a. SEB Greentech VC, Fairpoint Capital, Spintop Ventures | 5,5 Mio. EUR | k.A. |
| **EvlaBio** | Zürich (Schweiz) | Biotechnologie | Boehringer Ingelheim Venture Fund, AdBio Partners, Kurma Partners, High-Tech Gründerfonds (HTGF), NRW.Bank | 21 Mio. EUR | k.A. |
| **FILICS GmbH** | München | Robotik | Bayern Kapital, F-LOG Ventures, Sandwater, Alven Capital Partners, Capnamic, 10x Founders, Business Angels | 13,5 Mio. EUR | k.A. |
| **FlyNex GmbH** | Leipzig | Drohnen | TGFS Technologiegründerfonds Sachsen, SBG – Sächsische Beteiligungsgesellschaft | siebenstelliger Betrag | k.A. |
| **Frienton** | München | Fintech | Business Angels | k.A. | Wachstums-finanzierung |
| **green account GmbH** | Bielefeld | Umwelt | u.a. LV digital | siebenstelliger Betrag | k.A. |
| **Helsing GmbH** | München | Defencetech | u.a. Prima Materia, Lightspeed Ventures, General Catalyst, SAAB | 600 Mio. EUR | 4. Finanzierungsrunde |
| **Holo-Light GmbH** | Innsbruck (Österreich) | Deeptech | Cipio Partners, Bayern Kapital, Direttissima Growth Partners, EnBW New Ventures, Future Energy Ventures | 10 Mio. EUR | k.A. |

| Name | Sitz | Tätigkeitsfeld | Investoren | Volumen | Art der Beteiligung |
|---|---|---|---|---|---|
| **Hubert (Anna & Hubert Labs)** | Stockholm (Schweden) | Plattform | u.a. Spintop Ventures | 2,5 Mio. EUR | k.A. |
| **Immonu GmbH** | Gießen | Proptech | BM H Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen | k.A. | k.A. |
| **Lapee** | Kopenhagen (Dänemark) | Sanitär | Best Nights VC | k.A. | k.A. |
| **Longevity & Performance Innov8 GmbH (Performula)** | Köln | Healthtech | Berlin Food Week Ventures, Business Angels | k.A. | k.A. |
| **Mabylon AG** | Schlieren (Schweiz) | Biotechnologie | u.a. Roche | 30 Mio. CHF | k.A. |
| **MapLight Therapeutics, Inc.** | Redwood City (USA) | Biopharmazie | u..a. Forbion, Sanofi, Avego BioScience Capital, Novo Holdings, 5AM Ventures, Blue Owl Healthcare Opportunities | 372,5 Mio. USD | 4. Finanzierungsrunde |
| **NorcSi GmbH** | Halle (Saale) | Technologie | u.a. Millennium Venture Capital, bmp Ventures | 10,7 Mio. EUR | k.A. |
| **Packwise GmbH** | Dresden | Industrial IoT | u.a. TGFS Technologiegründerfonds Sachsen, SBG – Sächsische Beteiligungsgesellschaft | siebenstelliger Betrag | Wachstums-finanzierung |
| **Pila Pharma AB** | Malmö (Schweden) | Biotechnologie | k.A. | 1,8 Mio. EUR | k.A. |
| **Rabot Charge GmbH (Rabot Energy)** | Hamburg | Strom | Bosch Ventures | k.A. | k.A. |
| **Reka AI** | Sunnyvale (USA) | KI | u.a. Snowflake, Nvidia | 110 Mio. USD | k.A. |
| **Rhovica Neuroimaging AG** | Bern (Schweiz) | Medtech | M2care, Kickfund, Valuemaker, Business Angels | 2,5 Mio. EUR | k.A. |
| **roadsurfer GmbH** | München | Camping | Macquarie Group | 60 Mio. EUR | Asset-Backed-Securities-Finanzierung |
| **roadsurfer GmbH** | München | Camping | BBVA | 25 Mio. EUR | Venture Debt-Finanzierung |
| **Sdui GmbH** | Koblenz | Software | Bain Capital, HTGF High-Tech Gründerfonds, HV Capital | k.A. | Wachstums-finanzierung |
| **SQUAKE.earth GmbH** | Berlin | Climatetech | Haufe Group Ventures | k.A. | k.A. |
| **Talon.One GmbH** | Berlin | Software | Silversmith Capital Partners, Meritech Capital, CRV | 135 Mio. USD | k.A. |
| **Tilla Technologies GmbH** | Berlin | Maritimetech | u.a. Motion Ventures | 2 Mio. EUR | k.A. |
| **VANEVO GmbH** | Oldenburg | Energie | NBank Capital | 1,8 Mio. EUR | k.A. |
| **vivido travel GmbH** | Steinhagen | Traveltech | SevenAccelerator | siebenstelliger Betrag | Media-Investment |

## BUY-OUTS

| Name | Sitz | Tätigkeitsfeld | Investoren | Volumen | Art der Beteiligung |
|---|---|---|---|---|---|
| **3A Composites Mobility** | Steinhausen (Schweiz) | Industrie | Hypax | k.A. | Carve-out-Transaktion |
| **Aerofoils GmbH** | München | Technologie | Rosen Swiss Holding | k.A. | Mehrheitsbeteiligung |
| **BARTEC Gruppe** | Bad Mergentheim | Sicherheitstechnik | One Equity Partners | k.A. | Mehrheitsbeteiligung |
| **Elbfrost GmbH** | Marl | Tiefkühl | NPM Capital | k.A. | Mehrheitsbeteiligung |
| **HANetf Holdings Limited** | London (Großbritannien) | Plattform | Citi | k.A. | Minderheitsbeteiligung |
| **MAIT GmbH** | Rottweil | Software | Deutsche Beteiligungs AG | k.A. | Management-Buy-out |
| **Objectway S.p.A.** | Mailand (Italien) | SaaS | Cinven | k.A. | Mehrheitsbeteiligung |
| **Smacc GmbH** | Kleinmachnow | Software | StellaVent Capital | k.A. | Asset Deal |

## SECONDARY-TRANSAKTIONEN

| Name | Sitz | Tätigkeitsfeld | Erwerbender Investor | Veräußernder Investor | Volumen |
|---|---|---|---|---|---|
| **Adalvo** | Msida (Malta) | Pharmazie | EQT | Aztiq | k.A. |
| **No Dig Alliance** | Stockholm (Schweden) | Technologie | Ambienta | Equip Capital | k.A. |
| **Timetoact Group** | Köln | IT | H.I.G. Capital | Equistone | k.A. |

## EXITS

| Name | Sitz | Tätigkeitsfeld | Investoren | Volumen | Art der Transaktion |
|---|---|---|---|---|---|
| **coeo Group** | Dormagen | Forderungs-management | Waterland Private Equity | k.A. | Trade Sale |
| **Cognigy GmbH** | Düsseldorf | KI | u.a. Eurazeo, Insight Partners, DTCP, DN Capital | 955 Mio. USD | Trade Sale |
| **lawcode GmbH** | Koblenz | Plattform | Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) | k.A. | Exit |
| **Sdui GmbH** | Koblenz | Software | Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) | k.A. | Teil-Exit |
| **Taxy.io** | Aachen | Software | NRW.Bank | k.A. | Trade Sale |
| **Zimmer & Hälbig Holding** | Bielefeld | Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik | VR Equitypartner | k.A. | Trade Sale |

## NEUE FONDS

| Name | Name der Gesellschaft | Sitz | Fokus | Volumen | Status |
|---|---|---|---|---|---|
| **k.A.** | Ambienta | Mailand (Italien) | Small Cap-Strategie | 500 Mio. EUR | Final Closing |
| **Mittelstands-Fonds Thüringen II (MFT II)** | bm-t beteiligungsmanagement thüringen | Erfurt | etablierte, mittelständische, innovative Thüringer Unternehmen ab einem Alter von fünf Jahren und einem Mindest-umsatz von zwei Mio. EUR | 20 Mio. EUR | Final Closing |
| **Coller Credit Opportunities II ("CCO II")** | Coller Capital | London (Groß-britannien) | Direktkredite und Kreditinvestitionen in von LPs & GPs geführte Projekte | 6,8 Mrd. USD | Final Closing |
| **k.A.** | D3 | Kyiv (Ukraine) | Entwicklung und Skalierung neuer Verteidigungstechnologien, einschließlich Drohnen, Sensoren, Minenräumung und KI-Lösungen | 5 Mio. USD | Fundraising |
| **Eurazeo Growth Fund IV („EGF IV")** | Eurazeo | Paris (Frankreich) | Tech-Champions | 650 Mio. EUR | First Closing |
| **Lakestar Continuation Fund I** | Lakestar | Zürich (Schweiz) | führende europäische Technologieunternehmen | 265 Mio. USD | Final Closing |
| **NB Strategic Co-Investment Partners V Fund** | Neuberger Berman | New York (USA) | direkte Co-Investitionen gemeinsam mit Private Equity-Unternehmen | 2,8 Mrd. USD | Final Closing |
| **Omnes Real Tech 2 (ORT2)** | Omnes Capital | Paris (Frankreich) | europäische Deeptech-Start-ups gezielt in der frühen Wachstumsphase | 112 Mio. EUR | First Closing |
| **Fonds V** | Project A | Berlin | Pre-Seed- und Seed-Phase | 325 Mio. EUR | Final Closing |
| **k.A.** | Realyze Ventures | Köln | Technologien, die die Immobilien-, Bau- und Handwerkswirtschaft klima-freundlich, digital und resilient gestalten | 50 Mio. EUR | First Closing |
| **Revent II** | Revent Capital | Berlin | Klima & Gesundheit | 100 Mio. EUR | Fundraising |
| **Schroders Capital Private Equity Global Innovation XI** | Schroders Capital | London (Groß-britannien) | u.a. Primärinvestitionen in neue VC- bzw. Risikokapitalfonds, Direktinvestitionen, Investitionen in den Sekundärmarkt | über 600 Mio. USD | Final Closing |
| **SIVentures II** | Smart Infrastructure Ventures | Leipzig | Frühphasen-Tech aus Energie, KI & IT-Infrastruktur aus dem DACH-Raum | 30 Mio. EUR | Fundraising |
| **APPIA IV** | Solutio & UBS Asset Management | München & Frankfurt am Main | globale, operative Infrastrukturanlagen mit besonderem Fokus auf gesellschaftlichen Strukturwandel | 135 Mio. EUR | First Closing |
| **TechVision Fonds II** | TechVision Fonds (TVF) | Aachen | wachstumsstarke Technologie-Start-ups in der Pre-Seed- und Seed-Phase (insbesondere im Rheinland, NRW & Euregio Maas-Rhein) | über 50 Mio. EUR | Final Closing |

# RISE in STARTUPLAND 2025

**Vom 3. bis 7. November 2025 laden KölnBusiness und Startupland GmbH (Deutsche Startups) zur RISE in STARTUPLAND – einer kuratierten Veranstaltungswoche, die Investor*innen, Startups, Hochschulen und Unternehmen zusammenbringt. Mit über 25 Formaten an fünf Tagen wird Köln zum zentralen Treffpunkt für Beteiligung, Dealflow und unternehmerische Zukunftsthemen.**

### Dynamisch und breit – Köln zieht Kapital an

Das Kölner Startup-Ökosystem wächst – und das mit Tempo: Rund 850 Startups sind aktuell am Standort aktiv. Allein im ersten Halbjahr 2025 ist die Zahl der Neugründungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 20 Prozent gestiegen. Köln entwickelt sich zunehmend zu einem Standort für Zukunftsthemen – von Energieeffizienz über Künstliche Intelligenz bis hin zu digitaler Infrastruktur. Startups wie 1NCE (IoT-Konnektivität), Buynomics (KI-gestützte Preisanalysen), bezahl.de (digitales Zahlungsmanagement) oder aedifion (smarte Gebäudetechnologie) ziehen Kapital an – ein starkes Signal. Und mit DeepL hat Köln längst auch ein internationales Aushängeschild im Portfolio.

## Montag | 03.11.2025

**Cash & Kölsch**
Networking-Event mit spannenden Vorträgen zum Auftakt der RISE-Woche. Weitere Informationen folgen.

**Female Founder Summit**
Tag voller Vorträge, Pitches, Panel Talks und Matchmakings. Erfolgreiche Gründerinnen teilen ihre Geschichten, Herausforderungen und Erfolge. Mit wertvollen Networking-Möglichkeiten.

**Women in AI Cologne Meetup**
Women in AI Cologne lädt im Rahmen der RISE in STARTUPLAND zum deutschlandweiten Meetup ein! Unter dem Motto „Female Interpreneurship – wie KI neue Wege eröffnet" kommen Investorinnen, Gründerinnen, Tech-Begeisterte und AI-Pionierinnen zusammen.

## Dienstag | 04.11.2025

**VC Lunch Cologne – STARTUPLAND-Ausgabe**
Exklusives Networking für Investor*innen: HTGF und YPOG laden zum VC Lunch ins YPOG Office Köln. Ohne feste Agenda, dafür mit umso mehr Raum für persönlichen Austausch unter VCs aus dem Rheinland. Neue Kontakte knüpfen, bestehende Netzwerke vertiefen – alles beim gemeinsamen Lunch in entspannter Atmosphäre.

**STARTUPLAND Speakers Dinner – the evening before**
Exklusives Abendessen für alle STARTUPLAND-Referent*innen. Raum für persönlichen Austausch und erste Kontakte innerhalb der Community in vertrauter Runde.

**Personal Health AI and Tech in Health and Medicine – Gateway Think Tank Finale**
Gateway Hochschulen Think Tank Finale: Forschungsbasierte Teams präsentieren ihre KI- und Tech-Lösungen für Personal Health. Ergebnisse, Lösungen und Gründungsideen im Pitch.

**Clash of Capital – Ein Box-Event der besonderen Art**
Der ewige Streit um die richtige Finanzierung: Kai André Mischak vertritt die Fremdkapital-Seite, Timo Bey kämpft für Eigenkapital. Ein Duell der besonderen Art.

**How to do Fördermittel? Kurz und kompakt am Beispiel HealthTech**
Kompakt und praxisnah: Wie gelingt der Weg zur passenden Förderung? Partner finden, Antrag stellen, Innovation schützen – am Beispiel HealthTech.

| | |
|---|---|
| **First Time Angels – vom Schreibtisch zum ersten Startup-Deal** | Angel Investing verstehen – ohne Buzzwords, mit echtem Community-Zugang. Workshop mit Basics bis zu Tipps für den ersten Deal, hands-on mit echten Investor*innen. |
| **Women in Tech** | Die Techniker und xdeck laden zum exklusiven Event für Gründer*innen, Entwickler*innen, Investor*innen und alle, die die Zukunft der Tech-Branche mitgestalten. |
| **3. KI net.works** | Führende KI-Spezialist*innen und Digitalisierungsexpert*innen aus Forschung, Startups und Unternehmen treffen sich bei entspannter After-Work-Atmosphäre. |
| **SIMON CAPITAL X CAPNAMIC –STARTUPLAND Warmup** | Capnamic und Simon Capital laden zum STARTUPLAND Warmup ins Capnamic Headquarter ein. Networking am Vorabend der von STARTUPLAND. |
| **Mittwoch \| 05.11.2025** | |
| **Startup Breakfast** | Ein Frühstück für die Teilnehmenden von STARTUPLAND. Weitere Informationen folgen. |
| **STARTUPLAND 2025 – The Founder & VC Conference** | Die neue Heimat für Startups, Tech-Talente, Investor*innen und Unternehmen in NRW. Das gesamte Startup-Ökosystem trifft sich für echte Kontakte, neue Kooperationen und sinnvolle Geschäftsentwicklungen. |
| **Startup-Champs Germany goes AI** | Bundesweiter Pitch-Wettbewerb der Startup-Hotspots Berlin, Köln, Hamburg und München. Das Zentrum des deutschen Startup-Ökosystems mit 9.000 Startups und fast 8 Mrd. Euro Investitionsvolumen. |
| **STARTUPLAND Evening Event** | Unterhaltungen nach der Konferenz in entspannter Atmosphäre fortführen. Der perfekte Rahmen, um sich zu entspannen, Kontakte zu knüpfen und Ideen auszutauschen. |
| **Donnerstag \| 06.11.2025** | |
| **Frischluft für etablierte Unternehmen** | Wie kann werthaltige Zusammenarbeit zwischen Startups und etablierten Unternehmen funktionieren? Innovation Harbour Cologne stellt seinen Ansatz vor. |
| **Case Studies zu KI-Geschäftsmodellen: Rechtliche Hürden für KI-Startups** | Gemeinsames Frühstück mit spannenden Vorträgen und Gelegenheit zum Networking. Weitere Informationen folgen. |
| **Funding Bites: Tim Schumacher und Kai Thierhoff im Gespräch über Tech-Finanzierung durch Fördermittel, Bootstrapping & co.** | Tim Schumacher und Kai Thierhoff im Gespräch: Wie Tech-Unternehmen von öffentlichen Zuschüssen profitieren. Fördermittel, Bootstrapping und mehr. |
| **Cologne Investors Evening 2025** | Exklusives Invite-only-Format von KölnBusiness und Partnern: Einblick ins florierende Kölner Startup-Ökosystem. Persönlicher Austausch, neue Impulse und aktuelle Entwicklungen für geladene Gäste. |
| **Freitag 07.11.2025** | |
| **Ford Philanthropy Accelerator @TH Köln – Europäische Smart Mobility Ideen im Pitch-Wettbewerb** | Europaweites Dachformat der Smart Mobility Challenges: Teams aus UK, Spanien und Deutschland präsentieren nachhaltige Mobilitätsideen. Pitch um 30.000 Euro Fördergeld an der TH Köln. |

Themen: Networking, Information, International, Female Entrepreneurship, Finanzierung, Matching, AI, Tech, B2B

„Special VC Interest"

Weitere Infos:

# Events

Alle Events stehen unter Vorbehalt.
Ein garantiertes Stattfinden der Veranstaltungen
kann nicht gewährleistet werden, und alle Angaben
sind ohne Gewähr zu genießen.

| Datum | Ort | Veranstalter | Eventname |
|---|---|---|---|
| **22.09.2025** | Berlin | KfW Capital | KfW Capital VC-Academy |
| **22.09.2025** | Berlin | Greentech Festival | GTF Forum 2025 |
| **23.09.2025** | Halle (Saale) | Impetuum | Investforum Pitch Day 2025 |
| **24.09.2025** | Frankfurt am Main | Frankfurt School of Finance & Management | Frankfurt Venture Hub 25 |
| **24.–26.09.2025** | Paris (Frankreich) | IPEM | IPEM Paris 2025 |
| **25.09.2025** | Heidelberg | BioLabs Heidelberg, BioRN, Heidelberg Startup Partners & Life Science Accelerator Baden-Württemberg | Life Science Investors' Day |
| **25.09.2025** | Prag (Tschechien) | Prague Bio | Prague.Bio Conference 2025 |
| **29.09.–01.10.2025** | München | Startup Events GmbH | Bits & Pretzels |
| **01.–02.10.2025** | München | BAND | BAND Business Angels Community Summit 2025 |
| **07.10.2025** | Köln | BIO.NRW | Biotech United – Enter the Next League |
| **07.10.2025** | Basel (Schweiz) | Sachs Associates | 12th Annual HealthTech Investment Forum |
| **08.–09.10.2025** | Basel (Schweiz) | Sachs Associates | 25th Annual Biotech in Europe Forum |
| **09.10.2025** | München | BAI, Golding Capital, YPOG | BAI Insight 64: Cross border Fondsstrukturen – Quo Vadis? |
| **13.–14.10.2025** | Göteborg (Schweden) | SwedenBIO | Nordic Life Science Days |
| **13.–17.10.2025** | Dubai (VAE) | GITEX | GITEX Global 2025 |
| **14.10.2025** | Wien (Österreich) | aws | Preisverleihung aws Best of Biotech 2025 |
| **16.10.2025** | Berlin | Helmholtz-Gemeinschaft Deutscher Forschungszentren e.V. | 4Investors – Startup Investor Day |
| **16.–18.10.2025** | München | TUM | Modul 1: Certified Private Equity Analyst – Fokus Private Equity / Venture Capital |
| **21.10.2025** | München | SevenVentures | SevenVentures Pitch Day 2025 |
| **22.10.2025** | Zürich (Schweiz) | SECA | Swiss VC Funds on Stage |
| **22.10.2025** | Graz (Österreich) | Biotech Austria, Human.technology Styria & Health Hub Tirol | 3. Biotech Summit Austria |
| **23.10.2025** | Heilbronn | Campus Founders | Heilbronn Slush'D |
| **27.–29.10.2025** | Mailand (Italien) | 0100conferences | 0100 International 2025 |
| **29.10.2025** | Köln | Bundesverband Coworking Spaces Deutschland e.V. | #zukunftcoworking 2025 |
| **29.10.2025** | München | Sym GmbH | beyond economy Festival 2025 |
| **30.10.2025** | Leipzig | futureSAX | Sächsisches Gründerforum: Start. Finance. Scale. |
| **03.–05.11.2025** | Wien (Österreich) | Informa Connect | BIO-Europe 2025 |
| **04.–07.11.2025** | Amsterdam (Niederlande) | Informa Connect | SuperReturn Europe |
| **04.–05.11.2025** | Berlin | Handelsblatt | Handelsblatt Jahrestagung Health |
| **06.11.2025** | Leipzig | futureSAX | Sächsischer Business Angel Tag |
| **06.11.2025** | Berlin | Handelsblatt | Handelsblatt Konferenz Biotech |
| **13.11.2025** | Berlin | KfW Capital | KfW Capital VC-Academy |
| **17.–20.11.2025** | Düsseldorf | Messe Düsseldorf | Medica |
| **18.11.2025** | Berlin | Bitkom | DigiFin25 |
| **20.11.2025** | München | Digitale Stadt München e.V. | DIGICON 2025 |
| **26.–27.11.2025** | Frankfurt am Main | TechQuartier | Impact Festival 2025 |
| **11.12.2025** | Köln | BioRiver e.V. | BioRiver Boost! |
| **03.–05.02.2026** | Cannes (Frankreich) | IPEM | IPEM Wealth 2026 |

# Vorschau

Mehr als 100 Seiten geballtes Fachwissen!

## Die Sonderausgabe „Start-up 2026 – der Wegweiser für Gründer“ des VentureCapital Magazins erscheint am 23. Oktober 2025 (Ausgabe 7).

**Inhalte umfassen:**

- Gründen und Wachsen in Krisenzeiten – worauf es heute ankommt
- Dos & Don’ts bei der Kapitalsuche – was Investoren und Gründer raten
- „Lessons Learned“ – erfolgreiche Grown-ups berichten
- Buy & Grow – wie man mit Zukäufen das Wachstum beschleunigt
- Fördermittel, Eigenkapital, Fremdkapital – was passt zu wem?
- Netzwerke, Verbände, Gründerhubs und Gründerpreise im Überblick
- Rechtsform, LOI, Beteiligungsvertrag et cetera – Know-how für Gründer
- Gründen aus der Hochschule
- Mitarbeitende finden und binden – Start-ups berichten
- Fallstudien aus der Praxis, Interviews und vieles mehr

**Mit Special Section „Gründer-Guide“**

- Dienstleister, Investoren und Netzwerke stellen sich in Steckbriefen vor

**Mit Sonderbeilage „Impact Life Sciences“ (englisch)**

- Gründen im Bereich Life Sciences
- Technologietransfer – from Science to Market
- Im Fokus: Diagnostik und Medizintechnik
- Distressed M&A

# *Impressum*

**26. JAHRGANG 2025, NR. 6 (SEPTEMBER)**

Verlag: VentureCapital Magazin | Brutkasten GmbH, Am Kartoffelgarten 14, 81671 München

E-Mail: info@vc-magazin.de, Internet: www.vc-magazin.de

Head of VentureCapital Magazin:
Mathias Renz
mathias.renz@vc-magazin.de

Redaktion:
Janine Heidenfelder (Chefredakteurin),
janine.heidenfelder@vc-magazin.de

Mitarbeiter der Ausgabe:
Heike Autschbach, Theresa Bardubitzki, Dr. Enzo Biagi, Dr. Thomas Derlin, Peter Köhler, Frank Dornseifer, Dr. Michael Drill, Dr. Tanja Emmerling, Dr. Jörg Goschin, Natascha Grosser, Prof. Dr. Ralf Huss, Daniel Ignatenko, Dr. Ingo Krocke, Dr. Tobias Lochen, Tarek Mardini, Florian Nöll, Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Katja Ruhnke, Dr. Stephan Schade, Prof. Dr. Michael Schefcyzk, Dr. Wolfgang Weitnauer, Ira Wülfing

Lektorat:
Benjamin Eder, Sabine Klug

Grafik und Layout:
Julia Krainer, hi@juliakrainer.at

Bilder:
stock.adobe.com, andere siehe Bildunterschrift, bereitgestellt

Anzeigen/Community Management:
Daniel Ignatenko, daniel.ignatenko@vc-magazin.de
Julia Schenk, julia.schenk@vc-magazin.de

Life Science Lead & Community Management:
Karin Hofelich, karin.hofelich@vc-magazin.de

Anzeigenpreise siehe Mediadaten unter:
www.vc-magazin.de/mediadaten

Erscheinungstermine 2025: 21.2. (1-2025, Jan/Feb), 4.4. (2-2025, März/Apr), 19.5. (3-2025, Sonderausgabe „Standorte, Regionen, Technologien“), 24.6. (4-2025, Mai/Jun), 25.7. (5-2025, Sonderausgabe „Life Sciences“), 18.9. (6-2025, Sonderausgabe „25 Jahre VentureCapital Magazin“), 23.10. (7-2025, Sonderausgabe „Start-up 2026 – Der Wegweiser für Gründer“), 5.12. (8-2025, Nov/Dez)

Preise:
Einzelpreis 18,50 EUR, Jahresabonnement (6 Ausgaben zzgl. Sonderausgaben) 148,00 EUR (inkl. Versandkosten und 7% Mwst.)

Abonnementverwaltung:
VentureCapital Magazin Leserservice, Hauptstraße 42a, 37412 Herzberg am Harz, abo@vc-magazin.de, Tel.: 05521/855477

Druck:
Joh. Walch GmbH & Co. KG, Augsburg

Haftung und Hinweise:
Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit der Angaben kann allerdings nicht übernommen werden. Bei allen eingesandten Beiträgen behält sich die Redaktion Kürzungen oder Nichtabdruck vor.

Nachdruck:
© 2025 Brutkasten GmbH. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der Brutkasten GmbH ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf externen Datenträgern.

Datenschutz:
Der Schutz Ihrer Daten ist uns wichtig. Es gilt die Datenschutzerklärung der Brutkasten GmbH, ebenfalls abrufbar auf unserer Website www.vc-magazin.de/datenschutz. ISSN 1611-1710, ZKZ 53974

# People





## BC PARTNERS

Falco Pichler und Mark Richards wurden zu Partnern bei BC Partners ernannt. Pichler leitet das deutsche Büro in Hamburg und war an zahlreichen Investments beteiligt. Richards ist seit 2017 im Unternehmen und prägt die Aktivitäten im Technologiesektor von London aus maßgeblich mit.



Foto: Lyonel Stief

## BUSINESS ANGELS DEUTSCHLAND (BAND)

Alf Arnold ist neuer Geschäftsführer von BAND e.V., dem Dachverband der Business Angels in Deutschland. Er bringt Erfahrung als Investor, Gründer und Unternehmer mit. Zuletzt war Arnold im Bereich Kommunikation eines Bundesprojekts tätig und verantwortete dort die strategische Ausrichtung.



## B2VENTURE

Mathias Ockenfels verstärkt b2venture als neuer Partner in Berlin. Mit über 15 Jahren Erfahrung im Bereich Frühphasenwagniskapital war er zuvor unter anderem General Partner bei Speedinvest und Teammitglied bei Point Nine. Sein Fokus liegt auf Plattformen, Marktplätzen und Geschäftsmodellen mit Netzwerkeffekten.



## COLLER CAPITAL

James Peoples verstärkt Coller Capital in London als Director und Head of Northern Europe Private Wealth Distribution. Er kommt von Franklin Templeton, wo er im Vertrieb alternativer Anlagen tätig war. Frühere Stationen umfassen etwa CQS, Muzinich, BlueBay und Goldman Sachs.



## DR. BARTELS M&A CONSULTING

Dr. Peter Bartels ist neuer Senior Advisor bei Dr. Bartels M&A Consulting. Der frühere PwC-Vorstand bringt umfassende Expertise in M&A, Familienunternehmen und internationaler Beratung ein. Zuvor war er 17 Jahre bei PwC Deutschland und leitete dort unter anderem den Bereich Private Business Clients.



## HEUKING

Dr. Manja Epping, Dr. Stefanie Greifeneder und Dr. Sonja Ackermann wechseln als Partnerinnen zu Heuking in München. Das Team kommt von Taylor Wessing und bringt umfangreiche Expertise im Bereich Life Sciences ein, darunter Pharma, Biotech, Medtech sowie regulatorische Fragestellungen und M&A.



Foto: Patrycia Lukas

## HIGH-TECH GRÜNDERFONDS (HTGF)

Sebastian Borek wird neuer Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds und übernimmt den Bereich Digitaltech. Der Seriengründer baute zuvor Tech-Ventures in New York und Europa auf und leitete die Founders Foundation. Er bringt über 25 Jahre internationale Erfahrung im Aufbau digitaler Geschäftsmodelle mit.



Foto: I-Kirsch

## ISARTAL VENTURES

Kai Langohr ist neuer Geschäftsführer der Isartal Ventures GmbH & Co. KG. Er war zuvor Senior Portfolio Manager bei Isartal Ventures und arbeitete eng mit Andreas Arntzen zusammen. Frühere Stationen umfassen die Corporate Venture-Einheit von Orthomol sowie eigene Start-up-Gründungen.



## LIFE SCIENCE FACTORY

Ellen Goel ist neue Geschäftsführerin der Life Science Factory an der Seite von Dr. Sven Wagner. Zuvor leitete sie das Center for Digital GreenTech am August-Wilhelm Scheer Institut. Goel verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Unternehmertum, Nachhaltigkeit und digitale Innovation.



## MANOVA PARTNERS

Julia de Bonnefon übernimmt bei Manova Partners die Rolle Head of Transactions France & BeLux. Sie kommt von CBRE Capital Markets France, wo sie über zehn Jahre tätig war, zuletzt als Head of International Investment. Von Paris aus steuert sie nun Transaktionen für institutionelle Mandate.



## MP CORPORATE FINANCE

Vincent Rühl, Clemens Stadler und Erwin Wiencke wurden in den Gesellschafterkreis von MP Corporate Finance aufgenommen. Rühl war unter anderem bei Roland Berger und J.P. Morgan tätig, Stadler bei PwC und Soravia, Wiencke bei Kroll und EY. Sie verstärken die Beratung im Industrie- und Technologiesektor.



## MUNICH PRIVATE EQUITY PARTNERS (MPEP)

Bellal Haidari ist neuer Director Investor Relations bei Munich Private Equity Partners. Er kommt von Palladio Partners und bringt rund zehn Jahre Erfahrung im Assetmanagement mit. Zuvor war er fünf Jahre bei Allianz Global Investors im Account Management sowie Investment Advisory tätig.



## SKW SCHWARZ

Tobias Rodehau baut als Partner bei SKW Schwarz in München den Corporate Transactions-Bereich aus. Er wechselt gemeinsam mit Dr. Alexander Karst und Linda Wüllner von Pinsent Masons. Rodehau bringt langjährige Erfahrung in Venture Capital-, Private Equity- und Tech M&A-Transaktionen ein und berät deutsche wie internationale Mandanten seit über 25 Jahren.



## SQUIRE PATTON BOGGS

Robert Bastian ist neuer Partner bei Squire Patton Boggs in Frankfurt. Zuvor leitete er die Private Equity-Praxis von Dentons in Deutschland. Der erfahrene Gesellschaftsrechtler berät seit vielen Jahren Fonds und Unternehmen bei Transaktionen sowie Kapitalmarktfragen.

# 25 Jahre Innovation & Wachstum

## Herzlichen Glückwunsch, VentureCapital Magazin!

Alles über die Münchner Startup-Szene findest Du auf www.munich-startup.de

MUNICH STARTUP


POELLATH
+ BEST PRACTICE
Investment Funds | M&A | Private Equity | Tax | Corporate
Capital Markets | Venture Capital | Real Estate | Private Clients
www.pplaw.com