

Interview mit Mattias Götz

Leiter des Investment-Teams IT, LBBW Venture Capital GmbH

In unserem heutigen Gespräch erfahren wir Hintergrundinformationen von Mattias Götz, Leiter des Investment-Teams IT bei der LBBW Venture Capital GmbH aus Stuttgart. LBBW Venture ist derzeit an rund 25 Unternehmen beteiligt und ist auch an weiteren Engagements interessiert.



Herr Götz, welche Interessen haben Sie, wenn Sie sich an Unternehmen beteiligen?

Die gleichen Interessen, wie jeder Kapitalanleger: Mit meinem Investment eine möglichst hohe Rendite zu erzielen. Venture Capital bedeutet, als Eigenkapitalgeber in ein junges, innovatives Unternehmen zu investieren und somit zu 100 % im Risiko zu stehen – dafür aber auch eine entsprechende Rendite zu erwarten. Spannender Nebeneffekt ist dabei sicherlich, technologische Neuentwicklungen und teilweise ausgefallene Geschäftsmodelle früh zu entdecken und zu fördern.

Was sind die wichtigsten Auswahlkriterien bei Anlageentscheidungen für Sie?

Ein potentielles Beteiligungsunternehmen sollte mit einem innovativen Produkt oder einer innovativen Dienstleistung, die sich deutlich von den Angeboten der Wettbewerber abhebt, auf einem Markt mit hohem Wachstumspotential aktiv sein. Wenn zu dieser grundlegenden Voraussetzung noch ein Management-Team gehört, welches glaubhaft vertreten kann, dass sie diesen Markt erfolgreich erobern können, ist ein wichtiger Schritt in Richtung Finanzierung getan.

Haben Sie Branchen, die Sie bevorzugen?

Ja. Die LBBW Venture investiert in 3 Bereichen: Life Science, IT und Techno-

logy. Für jeden Bereich gibt es spezialisierte Investment-Teams, die sich mit den Trends und technologischen Entwicklungen auskennen und somit nicht nur die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Investition realistisch abschätzen können, sondern auch den Portfoliounternehmen als kompetenter Partner zur Seite stehen.

Wie intensiv tauschen Sie sich mit Ihren Beteiligungen aus?

Es besteht zu allen Beteiligungen ein enger Kontakt, der weit über formale Reporting-Pflichten und die vertraglich geregelten inhaltlichen Einflussmöglichkeiten des Investors hinausgeht. Es ist dabei sicherlich die Regel, dass Management und Investor wöchentlich oder mehrmals die Woche im Kontakt stehen. Nur so kann der Investor tatsächlich auch Teil des Unternehmens sein und den versprochenen Mehrwert, z.B. als Türöffner für potentielle Kunden, einlösen.

Die Finanzkrise bereitet vielen Unternehmenskern große Sorgen. Wie entwickelt sich der Finanzbedarf Ihrer Beteiligungen?

Alle Unternehmen im Portfolio der LBBW Venture sind Eigenkapital-Finanziert. Die derzeit erschwerte Fremdkapitalsuche steht somit bei den Unternehmen nicht im Vordergrund. Dennoch spüren natürlich auch die Portfoliounternehmen der LBBW Venture, dass aus der Finanzkrise inzwischen eine Krise der Realwirtschaft geworden ist. Dennoch sind wir mit der

bisherigen Entwicklung des Portfolios im Jahr 2009 zufrieden.

Welche Tipps geben Sie den Unternehmen am häufigsten?

Natürlich unterscheiden sich die Fragestellungen, vor denen die Unternehmen stehen, je nach Entwicklungsphase doch recht deutlich. Einer der größten Fehler, den insbesondere Unternehmen aus dem IT-Umfeld gerne machen: Zu viele Leistungen werden ohne adäquate Bezahlung des Kunden erbracht. Also lautet der Tipp: Verschenkt Euch und Eure Produkte nicht! Egal ob Testinstallationen, Individualisierungen oder Extra-Module – auch wenn der Kunde noch so groß und wichtig ist, gilt es sehr gut abzuwägen, wem ich welche Leistung „for free“ erbringe.

Was war bislang das spannendste Unternehmen, in das Sie investiert haben?

Sie erwarten doch nicht ernsthaft, dass ich Ihnen meinen Portfolio-Liebling verrate? Alle Unternehmen haben es ja schließlich geschafft, mich und meine Kollegen zu begeistern! Allerdings gibt es in der Tat gerade ein Unternehmen, welches „aus der Reihe tanzt“: Wir haben ein Investment im Team, das mit IT gar nichts zu tun hat, sondern sich mit Flüssigkeits- und Schaumstrukturen im Nanometerbereich beschäftigt. Und dabei entstehen tatsächlich unter anderem auch Produkte, die Spaß bringen, wie z.B. die stabilen Seifenblasen, die nicht zerplatzen.

„Auch wenn der Kunde noch so wichtig ist, gilt es abzuwägen, wem ich welche Leistung ‚for free‘ erbringe.“

Was sind die häufigsten persönlichen Ziele der Unternehmenslenker?

Ein Unternehmer will etwas unternehmen. Das steckt schon in der Bezeichnung. Und tatsächlich treibt die meisten Unternehmer an, einer Idee oder Technologie zum Durchbruch zu verhelfen und sich selbst mit einem Unternehmen zu verwirklichen. Unternehmertum bedeutet einerseits Freiheit, andererseits natürlich auch ein hohes Invest an persönlichen und finanziellen Ressourcen. Daher steht natürlich auch die Motivation im Raum, durch die positive Unternehmensentwicklung und mit dem Verkauf des eigenen Unternehmens am Ende ordentlich Geld zu verdienen. Nur dann passt auch eine VC-Finanzierung zum Unternehmen und zum Unternehmer.

Sehen Sie derzeit eine Chance für Unternehmen, ihre Expansion über den Kapitalmarkt zu finanzieren?

Der Fokus der Kapitalmärkte liegt sicherlich derzeit nicht auf der Kapitalbeschaffung für kleinere, innovationsgetriebene

Unternehmen mit wenig aussagekräftiger Historie. Die Wachstumsphantasien der Unternehmen werden heute nicht mehr so einfach geglaubt. Daher ist auch der Börsengang als Exit-Perspektive für sehr viele VC-finanzierte Unternehmen nicht realistisch. In diesem Bereich gibt es nach wie vor eine falsch verstandene Risikoscheu. Nicht umsonst hat die stark vergangenheitsorientierte Beurteilung von Unternehmen und Anlagerisiken einen Teil zu den Verwerfungen am Finanzmarkt beigetragen. Gerade in der derzeit schwierigen wirtschaftlichen Lage bieten Investitionen in Innovationen und zukunftsfähige Geschäftsmodelle sehr gute Chancen. Aber nach wie vor gibt es in Deutschland viel zu wenig Kapital von privaten oder institutionellen Investoren. Daher bleiben viele Chancen ungenutzt – für die Investoren, aber auch für die Gesamtwirtschaft. Denn die alte Formel „jede gute Idee findet Geld“ greift nicht mehr.

Herr Götz, vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt Matthias Götz:

Matthias Götz
LBBW Venture Capital GmbH
Königstrasse 10 C
70173 Stuttgart

Tel.: 0711 / 3058920-31
Fax: 0711 / 3058920-99
Mobil: 0173 / 3115284

mattias.goetz@lbbw-venture.de
www.lbbw-venture.de

Unternehmen, die bereits erfolgreich mit LBBW Venture Capital GmbH arbeiten:

