



ascenion

Life Science into Business

Info für Life Science-Gründer

Was bietet Ascenion für Gründer?

Als Coach und Sparringspartner begleiten wir Sie auf dem Weg in die Selbständigkeit. Für ein erstes Gespräch reicht schon Ihre Geschäftsidee. Wir analysieren das Potenzial der zugrunde liegenden Erfindung oder Technologie und spielen mit Ihnen verschiedene Strategien für eine Kommerzialisierung durch. Sollte sich die Gründung eines neuen Unternehmens tatsächlich als beste Option herauskristallisieren, unterstützen wir Sie bei der Realisierung. Wir übernehmen Marktrecherchen, arbeiten mit Ihnen den Geschäftsplan aus, beraten Sie bezüglich Unternehmensform und -strukturierung, verhandeln die Einlizenzierung benötigter Technologien, helfen Ihnen beim Gründen und nutzen unser Netzwerk, um Investoren für die Startfinanzierung zu finden. Auch in der Wachstumsphase stehen wir Ihnen aktiv zur Seite. Zum Teil übernehmen wir einen Sitz im Beirat und ko-investieren in nachfolgenden Finanzierungsrunden.

Allerdings: Als Coach nehmen wir Ihnen die tägliche Arbeit und den oft unterschätzten Aufwand von Firmengründung und Unternehmensführung nicht ab. Ihre Bereitschaft, selbst unternehmerisch aktiv zu sein, ist für uns eine wesentliche Voraussetzung für eine Zusammenarbeit.

Was kostet der Service von Ascenion?

Für Gründer unserer Hauptkunden (aus der Helmholtz- und Leibnizgemeinschaft und der MHH) sind unsere Leistungen bis zur Gründung kostenlos. Unsere Leistungen stehen aber auch anderen Gründungswilligen zur Verfügung. Dabei sind wir mit unseren

Konditionen flexibel: Wir unterstützen und beraten gegen Honorar, Firmenanteile oder einen Mix aus beidem. Oft gelingt es uns, zusammen mit den Gründern eine Förderung aus einem Gründungsförderungsprogramm einzuwerben, aus dem dann typischerweise auch Mittel für die Beratung bereitstehen.

Gewinne aus einem späteren Verkauf unserer Firmenanteile werden an die Life Science-Stiftung ausgeschüttet und kommen so wieder der öffentlichen Forschung zugute.

Wer kann den Service nutzen?

Wir bieten unseren Service allen Gründern im Life Science-Bereich an. Für unsere Entscheidung, ob wir ein Projekt als Coach übernehmen, zählt das Potenzial der Geschäftsidee und das Gründungsteam – unabhängig davon, ob Sie Mitarbeiter an einem unserer Partnerinstitute sind.



Kann ich auf Unterstützung durch mein Institut zählen?

Ob und in wie weit öffentliche Forschungseinrichtungen ihre Mitarbeiter bei Gründungsprojekten unterstützen, liegt letztlich im Ermessen der einzelnen Institute. In den meisten Forschungseinrichtungen bestehen Regelungen, die Gründern ein gewisses Maß an Sicherheit und Hilfe für den Start bieten. Dazu gehört z.B. eine Rückkehroption: Der Firmengründer wird für eine definierte Frist, meist 2 bis maximal 5 Jahre, freigestellt und kann sich während dieser Zeit entscheiden, ob er endgültig in das Unternehmen einsteigt oder in sein vorheriges Arbeitsverhältnis zurückkehrt. Oft werden auch Räumlichkeiten, Infrastruktur, Geräte oder Dienstleistungen des Instituts zu fairen Konditionen zur Verfügung gestellt, um Gründer zu unterstützen und frühe Investitionen zu reduzieren.



Was sind wesentliche Faktoren für einen gelungenen Start?

Alleinstellung

Grundlage Ihrer Geschäftsidee sollte ein Alleinstellungsmerkmal sein, mit dem Sie Ihr Unternehmen klar vom Wettbewerb differenzieren und am Markt positionieren können. Oft, aber nicht notwendigerweise, handelt es sich dabei um Schutzrechte, wie beispielsweise Patente.

Unternehmergeist

Genauso wichtig ist die Persönlichkeit des Gründers oder des Gründerteams. Haben Sie wirklich die Fähigkeit, Lust und Disziplin, als Unternehmer tätig zu werden? Also Risiken einzugehen, die Ärmel hochzukrempeln, sich ins Marktumfeld einzuarbeiten, ihr Team zu motivieren und sich auch mit Themen wie Buchhaltung, Bilanzierung oder Vertragsrecht zu befassen? Das zeitliche und persönliche Investment ist hoch und wird – wie erfahrene Gründer berichten – fast immer unterschätzt.

Zeitpunkt

Besser später als früher, so unsere Erfahrung. Oft macht es Sinn, sich zunächst auf die Fortentwicklung, Validierung und schutzrechtliche Sicherung einer kommerziell aussichtsreichen Technologie zu konzentrieren, anstatt gleich einen Businessplan aufzulegen. Auch hierbei können wir Sie unterstützen und helfen, Mittel aus Förderprogrammen wie GoBIO zu bekommen. Diese Programme wurden speziell für solche Projekte aufgelegt, die mittelfristig für eine Firmengründung attraktiv erscheinen, zunächst aber noch weiterer Entwicklung und Validierung bedürfen.

Partner

Mitarbeiter, Rechtsberater, Dienstleister, Kapitalgeber, etc. – nur mit den passenden Partnern werden Sie erfolgreich sein. Auch der Austausch mit erfahrenen Gründern ist äußerst wertvoll. Wir erleben die „Gründerszene“ im Allgemeinen als sehr offen und hilfsbereit und führen Sie gern in unser Netzwerk ein. In diesem Jahr haben wir z.B. zusammen mit Max-Planck-Innovation einen zweitägigen Gründer-Netzwerk-Workshop durchgeführt, um den Austausch zu fördern. Dieser Workshop soll künftig regelmäßig stattfinden. Auch Businessplan-Wettbewerbe, Existenzgründer-

Workshops und Business Angel Netzwerke bieten geeignete Foren, um Kontakte anzubahnen und auszubauen. Falls erforderlich, bringen wir Sie gezielt mit Experten aus Wissenschaft und Industrie oder mit potenziellen Investoren zusammen.

Wie komme ich an Kapital?

Nicht jede Existenzgründung erfordert hohen Kapitaleinsatz. Wenn Sie eine Dienstleistung anbieten wollen, lassen sich mit Ihrem Forschungsinstitut oft Kooperationsvereinbarungen treffen, die es Ihnen erlauben technische Geräte, Räume und Mitarbeiter zu definierten Konditionen nach Bedarf zu nutzen. Mit dem ersten Auftraggeber können Sie so fast „von Null“ starten. Falls jedoch eine zeit- und kostenaufwendige Produktentwicklung geplant ist und während dieser Zeit keine substanziellen Einnahmen erwirtschaftet werden, müssen alternative Finanzierungsmöglichkeiten gefunden werden. Der tatsächliche Kapitalbedarf und ein geeigneter Mix von Finanzierungsinstrumenten sollte im Businessplan detailliert erarbeitet werden. Meist wird eine Kombination von Fremd- und Eigenkapital angestrebt, wobei Eigenkapital auch von Business Angels, Risikokapitalgebern oder strategischen Investoren bereitgestellt werden kann, die als Gegenleistung dafür Firmenanteile erhalten. Verschiedene Finanzierungsinstrumente sind:

Mittel aus Förderprogrammen

Es gibt in Deutschland eine ganze Reihe von Programmen, die Mittel für Existenzgründungen bereitstellen, oft fokussiert auf bestimmte Branchen, Stadien der Firmenentwicklung, Regionen innerhalb Deutschlands etc. Wir helfen Ihnen, geeignete Programme zu identifizieren und unterstützen Sie bei der Antragstellung, z.B. durch Marktrecherchen, Machbarkeitsstudien etc. Mehr Informationen zu geeigneten Programmen erhalten Sie von uns.

Risikokapital

Risikokapitalgeber investieren direkt in das Eigenkapital des Unternehmens. Sie arbeiten im Allgemeinen ohne Sicherheiten. Im Gegenzug für ihr Kapital erwerben sie Anteile am Unternehmen und können so im Falle einer positiven Firmenentwicklung maximal am Erfolg teilhaben. Die Beteiligungshöhe richtet sich nach der Höhe ihres Investments und der Bewertung des Unternehmens zum Zeitpunkt ihres Einstiegs. In der Regel beginnen Investoren als Minderheitsbeteiligte, was sich aber im Laufe der Entwicklung junger Unternehmen häufig ändert. Ihren Gewinn beziehen sie aus einer Wertsteigerung des Unternehmens über den Zeitraum ihres Investments. Erst mit dem Rückzug aus dem Unternehmen werden die Gewinne (oder Verluste) realisiert, entweder durch den Verkauf von Aktien nach einem Börsengang oder durch Veräußerung der Anteile an andere Unternehmen (trade sale) oder an andere Investoren (secondary sale). Die angestrebten Renditen liegen mit etwa 15 bis 25% pro Jahr überdurchschnittlich hoch – dafür übernimmt der Kapitalgeber aber auch das volle Risiko einer Wertminderung bis hin zum Totalverlust im Falle einer Insolvenz. Um dieses Risiko möglichst gering zu halten, arbeiten Risikokapitalgeber oft eng mit dem Unternehmen zusammen, indem sie ihre Erfahrung und Kontakte einbringen und strategisch sowie operativ unterstützen. Die von Risikokapitalgesellschaften verwalteten Fonds liegen typischerweise im zwei- bis dreistelligen Millionenbereich, zum Teil auch darüber. Je nach strategischer Ausrichtung, wird bevorzugt in spezifische Technologiefelder und / oder Unternehmensstadien investiert, wobei man zwischen „seed“, „early stage“ und „growth“-Finanzierungen unterscheidet. Ascension unterstützt Gründer auf der Suche nach geeigneten Investoren, berät während den Vertragsverhandlungen und tätig in Ausnahmefällen auch selbst Investments, sowohl bei Gründung als auch in nachfolgenden Finanzierungsrunden.

Bankdarlehen

Klassische Banken sind meist zurückhaltend in der Kreditvergabe, wenn keine ausreichenden Sicherheiten gewährt werden können – was bei den meisten technologie-basierten Gründungen aus Forschungseinrichtungen und Universitäten der Fall ist. Die KfW Mittelstandsbank und verschiedene Landesbanken bieten jedoch einige, speziell für Gründer entwickelte Programme, die Darlehen zu günstigen Zinssätzen und Laufzeiten – meist mit einer tilgungs-freien Zeit von mehreren Jahren – bereitstellen. Diese Programme sind über Hausbanken zugänglich. Gleichzeitig bieten KfW und Landesbanken auch sogenanntes Matching Capital. Dabei wird Kapital üblicherweise zu den gleichen Bedingungen angeboten, die der Lead-Investor erhält. Dadurch soll die Eintrittsbarriere für Investoren erniedrigt werden, da das Risiko reduziert und die Liquidität der Lead-Investoren geschont wird.

Stille Beteiligungen

Stille Beteiligungen sind ein klassisches Instrument öffentlicher Geldgeber, wie z.B. Gesellschaften des Bundes oder der Länder. Auf diesem Wege erhalten die Beteiligungsunternehmen finanzielle Mittel, die sie zur Entwicklung ihrer Technologien einsetzen können. Aber auch andere Investoren bedienen sich dieser Form der Beteiligung. Die Konditionen ähneln auf den ersten Blick denen von Darlehen. Die Laufzeit liegt meist bei 8-12 Jahren und während dieses Zeitraumes sind feste Zinsen zu zahlen. Teilweise wird zusätzlich ein gewinnabhängiger „Zuschlag“ vereinbart. Der entscheidende Unterschied zum Darlehen liegt darin, dass der Kapitalgeber zum einen keine besonderen Sicherheiten fordert und zum anderen ein erhebliches Risiko übernimmt, da im Insolvenzfall andere Forderungen bevorzugt werden. In der Bilanz werden die Mittel als „eigenkapitalähnliche Beträge“ ausgewiesen. Dadurch wird die Kreditlinie des Unternehmers kaum geschmälert, solange der Rückzahlungszeitpunkt für die stille Beteiligung ausreichend weit entfernt liegt. Mit Ablauf des Vertrages werden allerdings erhebliche Verbindlichkeiten fällig, die die Unternehmensbilanz deutlich belasten können. Zu beachten sind die Details der Vereinbarung. Als „stiller“ Beteiligter mischt sich der öffentliche Kapitalgeber nicht ins Tagesgeschäft ein. Meist wird im Vertrag aber ein Katalog „zustimmungsbedürftiger Geschäfte“ vereinbart, wie z.B. die Aufnahme weiterer Kapitalgeber oder die Umstrukturierung des Unternehmens. Dieser Katalog ist sorgfältig zu verhandeln, um sicherzustellen, dass das Unternehmen im Zuge des Wachstums und des damit verbundenen Wandels handlungsfähig bleibt. Häufig bestehen auch Wandlungsrechte, bei denen stille in offene Beteiligungen gewandelt werden können.

Investitionen durch Business Angels

Business Angels sind vermögende, unternehmerisch denkende und handelnde Personen – oft erfahrene Manager oder leitende Angestellte – die sich mit Kapital, Know-how und ihrem persönlichen Netzwerk in junge Unternehmen einbringen. Im Gegenzug erhalten sie Unternehmensanteile und gewinnen (oder verlieren) mit der Wertentwicklung des Unternehmens bei einer späteren Veräußerung ihrer Anteile. Damit ähneln ihre Investitionen denen von Risikokapitalgesellschaften, wobei das Investitionsvolumen im Schnitt wesentlich geringer ist und Business Angels ihr Engagement in einem Unternehmen typischerweise sehr früh beginnen. Oft entwickeln sie mit den Gründern zusammen die Grundlagen für eine erste Seed-Finanzierung durch Risikokapital.



Was ist ein Businessplan ?

Ein Businessplan ist eine detaillierte Beschreibung der Geschäftsidee und ihrer Realisierung. Er hilft dem Gründer, sein Vorhaben zu strukturieren und künftige Partner oder Kapitalgeber zu überzeugen. Ein gelungener Businessplan umfasst in etwa 30-40 Seiten und beginnt mit einer prägnanten Zusammenfassung, die den Leser dazu animiert, sich weiter mit der Gründungsidee zu befassen. Der folgende Textteil gliedert sich meist in die Kapitel:

- Produkt oder Dienstleistung
- Patentsituation
- Das Unternehmerteam
- Markt und Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb
- Geschäftssystem und Organisation
- Realisierungsfahrplan
- Chancen und Risiken
- Finanzplanung und Finanzierung

Dem schließt sich ein Zahlenwerk mit einer detaillierten Finanzplanung über drei Jahre an. Im Internet finden sich zahlreiche Vorlagen und Handbücher, viele davon kostenfrei, z.B. unter www.mbpw.de oder www.b-p-w.de.

Mehr Info & Kontakt

Sprechen Sie mit unseren Gründungsberatern, wenn Sie überlegen ein Life-Science Unternehmen zu gründen!

Dr. Christian Stein und Dr. Peter Ruile
Telefon: (089) 31 88 14-0

Email: info@ascenion.de

Ascenion GmbH
Herzogstraße 64
D-80803 München
T +49 (0) 89 31 88 14-0
F +49 (0) 89 31 88 14-20
info@ascenion.de
www.ascenion.de

Berlin
Braunschweig
Hamburg
Hannover
München
Neuherberg