

Nachgefragt bei Gerd Nicklisch, Impala Consulting

VC Magazin: Sie unterstützen seit Jahren Start-ups auch bei der Kapitalsuche. Wie hat sich die Verfügbarkeit von Kapital verändert?

Nicklisch: Viele Jungunternehmer laufen bei traditionellen Finanzdienstleistern gegen die Wand. Kredite gibt es nur mit bester Bonität und gegen Sicherheiten. Auch in den Bereichen Business Angels und Family & Friends finden sich kaum Investoren für die Frühphase. Etwas Entspannung ist durch die Möglichkeiten der Crowdfinanzierung entstanden. Plattformen wie Kickstarter oder Seedmatch eignen sich zwar für dezidierte Produktentwicklungen, nicht aber zum soliden Aufbau eines Unternehmens. Es gibt ausreichend staatliche Fördergelder und Stipendien.

VC Magazin: Wie haben sich die Qualität der Gründerteams und deren Geschäftsmodelle verändert?

Nicklisch: Positiv. Es ist eine zunehmende Professionalität zu beobachten. Ich bekomme mehr gute Businesspläne mit soliden und nachvollziehbaren Planungszahlen vorgelegt als vor fünf Jahren. Bubble-Gründungen mit dem großen Hockeystick sind mittlerweile die Ausnahme. Pitch-Veranstaltungen und Gründerwettbewerbe sind für beide Seiten – Start-ups und Investoren – hilfreich.



VC Magazin: Einige Hamburger Verlagshäuser betätigen sich neuerdings auch als Investoren. Würden Sie Start-ups die Zusammenarbeit in Form von Media for Equity empfehlen?

Nicklisch: Das kann gut passen, wenn der Werbe- und Vertriebsfokus im Medienbereich liegt – etwa bei Online-Reiseanbietern. Die derzeitigen Veränderungen in der Medienlandschaft – rückläufige Verkaufszahlen, sinkende Werbeeinnahmen – und die daraus folgende Notwendigkeit zur digitalen Transformation und Entwicklung digitaler Produkte bieten große Chancen.

VC Magazin: Wie beurteilen Sie als Berater in M&A-Prozessen das aktuelle Preisniveau, das junge Unternehmen aufrufen und so mancher Investor auch bereit ist zu bezahlen?

Nicklisch: Es ist sehr viel Geld im Markt, das attraktive Anlagemöglichkeiten sucht. Stichwort: Niedrigzinsphase. Doch man soll sich nicht täuschen: Erfahrene Investoren akzeptieren überzogene Forderungen nicht. Es muss auch 2015 erkennbar sein, wo das Alleinstellungsmerkmal eines Start-ups liegt und welcher Hebel im Erfolgsfall möglich wird. Venture Capital-Gesellschaften kalkulieren intern weiterhin mit 1:9, Erfolg zu Misserfolg. Wichtig ist mir: In Deutschland muss sich endlich eine Akzeptanz des Scheiterns verbreiten. Sonst werden noch mehr junge Unternehmer als schon zuletzt in die USA gehen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview, Herr Nicklisch. ■■■

ANZEIGE

Leidenschaft Mittelstand

Bank M
Repräsentanz der biw Bank
für Investments
und Wertpapiere AG

INNOVATION
statt Kopie