

Mittelständler steigen vermehrt bei innovativen Start-ups ein

Start-ups können immer häufiger auf finanzielle Unterstützung des Mittelstandes zählen. Die Investoren profitieren vom Knowhow, der Innovationsstärke und der Entwicklungsgeschwindigkeit junger Gründer.

VON GEORG GELLISEN UND
FREDERIC DACHS

Bei Freiraum, einem Start-up aus Stuttgart, ist der Name Programm: Das Unternehmen hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Alltag von Handwerksbetrieben zu erleichtern und ihnen mehr Freiraum für die wesentlichen Aufgaben zu schaffen. Von der Idee konnten die Gründer Achim Maisenbacher und Jan Schurkus nun auch einen ganz großen Betrieb überzeugen: Sägenhersteller Stihl, mit 3,5 Milliarden Euro Umsatz und knapp 15 000 Mitarbeitern einer der ganz großen schwäbischen Mittelständler, ist als Investor bei den beiden innovativen Gründern eingestiegen.

Kein Einzelfall: Start-ups können immer häufiger auf finanzielle Unterstützung des Mittelstandes zählen. In Stuttgart wird etwa das Innovationsprogramm Activatr von etablierten Unternehmen genutzt, um mit Start-ups in Kontakt zu treten und in diese zu investieren. Bosch unterhält schon lange einen Venture-Capital-Arm, aber mit Unternehmen wie Stihl oder Mahle setzen nun auch immer mehr Mittelständler auf die Zusammenarbeit mit Gründern.

Ohne Exit-Druck kreativ an neuen Ideen arbeiten

Die Motivation der unterschiedlichen Investoren ähneln sich: Sie suchen Knowhow, Innovation und Entwicklungsgeschwindigkeit, die sie im eigenen Unternehmen so nicht finden oder etablieren können. Die Unternehmen investieren daher strategisch in solche Start-ups, deren Geschäftsfeld jetzt oder in Zukunft interessant ist oder werden könnte. Der Finanzierungshorizont ist daher in vielen Fällen auch ein anderer als bei der klassischen

Start-up-Finanzierung. Auch der Exit-Druck fehlt häufig. Selbst wenn das eigentliche Projekt scheitert, hat das Unternehmen in dem Gründer eine Persönlichkeit gefunden, die es auf anderem Weg wahrscheinlich nicht kennengelernt hätte, und vielleicht auch einen unternehmerisch denkenden Mitarbeiter für die Zukunft gewonnen.

Auch für Gründer bringt eine Finanzierung durch ein Unternehmen eine Reihe von Vorteilen mit sich: Neben Geld ist für den Neuling der Zugang zu Organisation, Kunden oder auch Personal der Schlüssel. Ein guter Partner im Mittelstand bringt im besten Fall alles mit und stellt dies dem Start-up als Geschäftspartner zur Verfügung.

Zudem bekommen die Gründer meist die Möglichkeit, intensive Einblicke in das investierende Unternehmen zu erhalten und erlan-

Fragen und Probleme werden meist deutlich schneller geklärt als bei klassischen Investoren.

gen Zugriff auf wertvolles Branchenwissen. In vielen Fällen stehen dem Start-up auch Büroräume oder andere Leistungen aus der Infrastruktur des Unternehmens zur Verfügung. Technologische Unterstützung wie die Nutzung von Testständen können sie weiterbringen. Das beschleunigt den Innovationsprozess.

Schließlich ist der Weg zum Investor kurz: Fragen und Probleme werden meist deutlich schneller geklärt als bei klassischen Venture-Capital-Investoren. Das Unternehmen hat ein großes Interesse daran, dass alles glattgeht und die angestoßenen Pilotprojekte Erfolg haben. Zudem sind die Unternehmen meistens auch örtlich sehr nah an den Start-ups dran, da viele Mittelständler bevorzugt regional investieren.

Nicht selten sind die Geschäftsführergehälter für die Gründer bei Corporate-Start-ups höher als bei solchen, die von klassischen Investoren unterstützt werden. Dies ergibt

beispielsweise in Industrieschwerpunkten wie der Region Stuttgart auch Sinn. Durch die große Präsenz von Automobilherstellern, der Zuliefererindustrie und Maschinenbauern ist der Wettbewerb um Talente und Köpfe extrem hoch. Mit den Start-up-Programmen können die Unternehmen Gründern die Freiheiten geben, die Innovation braucht, ohne dass diese wesentlich auf Gehalt verzichten müssen. Dies erleichtert Gründern, die oft am Anfang ihres Berufslebens stehen und es sich nicht leisten können, jahrelang auf ein Gehalt zu verzichten, den Einstieg enorm.

Hierarchien der Unternehmen gelten auch für die Gründer

Allerdings müssen Start-ups bei einem Investment durch ein Unternehmen auch einige Einschränkungen hinnehmen. Hierarchien und andere Aspekte der Unternehmenspolitik gelten meist auch für die Gründer. Dazu kommt oft ein starker Rechtfertigungsdruck hinsichtlich der Ergebnisse. Dies kann so weit gehen, dass das entwickelte geistige Eigentum, etwa in Form von Patenten oder Urheberrechten, an das investierende Unternehmen abgetreten oder exklusiv lizenziert werden muss.

Ein funktionierender rechtlicher Rahmen, der alle wichtigen Eckdaten festlegt und die Interessen beider Parteien berücksichtigt, ist daher für beide Seiten unerlässlich. Je nachdem, ob der Mittelständler eher ein strategisches Investment sucht oder doch echtes Venture Capital bereitstellen will, sind verschiedene Beteiligungsstrukturen denkbar. In jedem Fall muss ein Vertrag abbilden, welche Rechte dem finanzierenden Unternehmen eingeräumt werden, etwa im Hinblick auf Information und operative Mitsprache. Ebenso sollte geklärt werden, ob und unter welchen Konditionen ein Exit erfolgen soll oder ob das Start-up weitere Finanzierungsmittel außerhalb des Konzerns einwerben kann. Wie auch bei klassischem Venture Capital müssen die beiderseitigen Interessen für die Dauer der Zusammenarbeit zusammenpassen.

Freiraum und Stihl haben das alles gut hinbekommen. Schon nach sechs Monaten hat das Gründerteam die erste Version ihres digitalen Produktes „MemoMeister“ entwickelt. Ein wichtiger Schritt auch für den Investor Stihl, der damit seine digitalen Services für Kunden ausbauen möchte.

Georg Gellisen und Frederic Dachs arbeiten bei der Kanzlei KLEINER Rechtsanwälte.