

Zur Zukunft der Geschäftsstellen - die Sicht der InnoRegio-Teilnehmer

Eine Initiative vom



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

In dieser Ausgabe

Zur Zukunft der Geschäftsstellen - die Sicht der InnoRegio- Teilnehmer	1
Veranstaltungen	2
Venture Capital für in- novative Unternehmen	3
Netzwerke stellen sich vor: car e.V.	4
Impressum	4

Aufbau und Sicherung der Funktionsfähigkeit der Netzwerke gehören zu den Erfolgsvoraussetzungen des InnoRegio-Programms. Die Aufgaben des Netzwerkmanagements sind von den Geschäftsstellen wahrzunehmen: Sie sollen das Netzwerk thematisch und organisatorisch vorantreiben, fehlende Teilnehmer oder Teilnehmergruppen für das Netzwerk gewinnen, Infor-

mationen sammeln und weiterleiten, die Teilnehmer im Förderprozess unterstützen, Konflikte im Netzwerk lösen helfen, zur Vertrauensbildung zwischen den Partnern beitragen sowie das Netzwerk nach außen vertreten.

Die Projektausgaben für die Umsetzung der regionalen Innovationskonzepte wurden den InnoRegio-Geschäftsstellen bis Ende 2002 vom BMBF vollständig erstattet, bis Ende 2006 mit bis zu 70%. Den Vorstellungen des BMBF zufolge sollen die Geschäftsstellen mittelfristig ohne Förderung auskommen und sich auch über die Mitglieder des Netzwerkes finanzieren. Nicht alle InnoRegios haben nach dem Kenntnisstand der Begleitforschung bereits tragfähige Lösungen für die Umsetzung dieses Konzepts gefunden. Ein möglicher Lösungsansatz liegt darin, die Leistungen, die das Netzwerkmanagement für die Teilnehmer bisher (fast) kostenlos erbracht haben, gegen Entgelt anzubieten. Die Begleitforschung gibt mit ihren regelmäßigen Teilnehmerbefragungen Hinweise darauf, welche Leistungen in diesem Sinne „marktfähig“ sein könnten und ob die notwendige Zahlungsbereitschaft besteht. In der letzten Umfrage vom Sommer 2004* wurde erfragt, welche Aufgaben von den Geschäftsstellen generell künftig angeboten werden sollen, für wie wichtig diese Leistungen von den einzelnen Teilnehmern erachtet werden und inwieweit sie bereit sind, für diese Leistungen zu zahlen.

Nicht überraschen kann der Befund, dass die Teilnehmer von den Geschäftsstellen in erster Linie Leistungen erwarten, die für sie unmittelbar von Nutzen sind: 87% der Befragten erwarten von den Geschäftsstellen Beratung über Fördermöglichkeiten, 80% sind an Unterstützung bei der Suche nach Kooperationspartnern und 78% an der Akquisition neuer Vorhaben interessiert. Allgemeine, für das gesamte Netzwerk nützliche Aufgaben kommen

Weiter auf Seite 2

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,



vor Ihnen liegt die letzte Ausgabe unseres Infobriefes. Die Arbeit der wissenschaftlichen Begleitung InnoRegio geht zu Ende und damit wird auch diese Publikation mit ihren kurzen Berichten rund um das Thema

InnoRegio eingestellt. Die Kommunikation mit allen, die einen Beitrag zu InnoRegio leisten, war für unsere Arbeit außerordentlich wichtig. Denen, die unsere Arbeit unterstützt haben, danken wir ganz besonders. Noch aber bleiben wir mit Ihnen in Verbindung: In 2005 veranstalten wir für die InnoRegios erneut einen Erfahrungsaustausch, eine Konferenz ist ebenfalls geplant. Wir werden dazu einladen. Natürlich wollen wir Sie in den Wochenberichten des DIW auch über die Ergebnisse unserer Forschungen zu InnoRegio informieren. In diesem Infobrief berichten wir aus unserer jüngsten Befragung der InnoRegios zu den Perspektiven der Geschäftsstellen. Ein weiterer Beitrag führt in das Thema Venture Capital ein. Schließlich stellen wir Ihnen „car e.V.“ vor, ein Netzwerk mit europäischer Ausrichtung. Beides Themen die für die Zukunft von Netzwerken immer wichtiger werden.

Viel Erfolg und alles Gute wünscht Ihnen
Ihr Dr. Kurt Hornschild
(Leiter der wissenschaftlichen Begleitung)

15. - 17.02. 2005
 MEDTEC
 Internationale Fachmesse
 und Konferenz für
 medizintechnische
 Produkte, Stuttgart
 www.messecenter.de

08. - 09.03. 2005
 Kongress ICT World
 Forum mit CITX -
 Communication &
 Information Technology
 Exchange, Hannover
 www.mesago.de

15. - 17.03. 2005
 PCIM China 2005
 Internationale Fachmesse
 und Konferenz für
 Leistungselektronik
 Schanghai (China)
 www.mesago.de

05. - 07.04. 2005
 Bio-Analytica
 2. Internationale
 Fachmesse und Konferenz,
 München
 www.analytica-world.com/
 id/22235

11. - 15.04. 2005
 Microtechnology auf der
 Hannover Messe 2005
 Fachmesse für Mikro-
 technik-Produkte
 Hannover
 www.ivam.de

26. - 28.04. 2005
 ITeG
 IT-Messe und Dialog im
 Gesundheitswesen
 Frankfurt am Main
 www.mesago.de

10. - 12.05. 2005
 Sensor + Test 2005
 Internationale Messe für
 Sensorik, Mess- und
 Prüftechnik, Nürnberg
 www.ivam.de

10. - 13.07. 2005
 15. Internationalizing
 Entrepreneurship
 Education and Training
 Conference,
 Guildford (UK)
 www.intent-conference.com

05. - 06.10. 2005
 Micro System Technologies
 2005, Internationaler
 Kongress und Ausstellung
 zu Micro-, Electro-Me-
 chanical, Opto & Nano
 Systems, München
 www.mesago.de

Zur Zukunft der Geschäftsstellen - die Sicht der InnoRegio-Teilnehmer

Fortsetzung von Seite 1

hinzuzusetzen: Die Geschäftsstellen sollen Öffentlichkeits- und Lobbyarbeit für das Netzwerk betreiben (86%), den Netzwerkzusammenhalt fördern (82%) und auch die technischen Möglichkeiten der internen und externen Kommunikation sicherstellen.

Neben der Nennung der für wichtig erachteten Aufgaben konnte jeder Teilnehmer auch seine individuellen Präferenzen angeben, d.h. bewerten, wie wichtig die erwarteten Leistungen für ihn sind: Als besonders wichtig kristallisieren sich in dieser Betrachtung Öffentlichkeitsarbeit, Förderberatung, Unterstützung bei der Akquisition neuer Vorhaben und die Förderung und Vermarktung des Netzwerks im Allgemeinen heraus.

Die Nachfrage nach Leistungen der Geschäftsstelle geht nicht zwangsläufig einher mit der Bereitschaft, diese auch zu bezahlen. Das Meinungsbild ist hier gegenwärtig besonders uneinheitlich. Knapp zwei Fünftel (38%) der Netzwerkakteure haben zu dieser Frage noch keine abschließende Meinung, sei es, dass sie sich mit dem Thema bislang noch nicht (hinreichend) auseinandergesetzt haben, oder aber, dass sie sich noch kein klares Bild über das Anforderungsprofil der Geschäftsstellen gemacht haben. Nahezu gleich groß ist der Anteil derjenigen, die bereit sind, die Kosten der Geschäftsstelle mitzufinanzieren (36%), und knapp ein Viertel (24%) ist dazu derzeit nicht bereit. Zwischen den Akteursgruppen bestehen allerdings große Un-

terschiede: Bei den Unternehmen übersteigt die Zahl derjenigen, die die Geschäftsstelle finanzieren würden, die Zahl derjenigen, die dies nicht wollen, um fast das Doppelte. Bei den Universitäten und bei den öffentlichen Forschungseinrichtungen ist diese Relation umgekehrt.

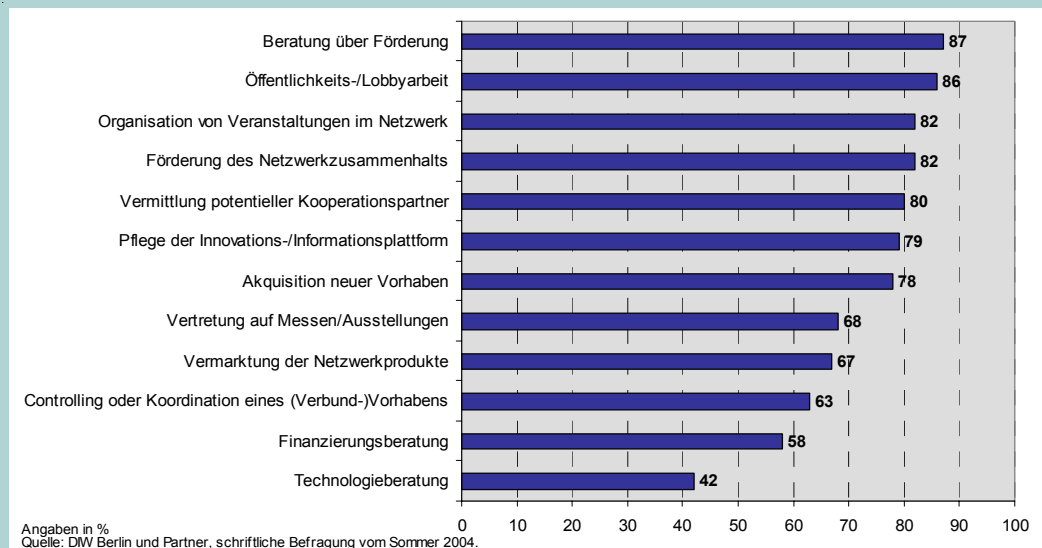
Auch hinsichtlich der Frage, wie dieser Beitrag aussehen könnte, gibt es signifikante Unterschiede: Die meisten Unternehmen würden nur Leistungen bezahlen wollen, die sie unmittelbar in Anspruch genommen haben, während die Vertreter von Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowohl zu leistungsabhängiger Bezahlung als auch zur Zahlung eines Pauschalbetrages (etwa eines Vereinsbeitrages) bereit wären.

Alles in allem zeigen diese Ergebnisse, dass die Zukunft der InnoRegios nach dem Auslaufen der Förderung entscheidend vom weiteren Engagement der beteiligten Akteure abhängt. Wenn die Leistungen eines zentralen Managements für die Funktionsfähigkeit der Netzwerke benötigt wird, dafür gibt es viele Hinweise, und wenn diese Funktion weiterhin von den Geschäftsstellen wahrgenommen werden soll, ist die Erwirtschaftung von (zumindest kostendeckenden) Einnahmen für diese existenziell.

*Von den rund 780 einbezogenen geförderten Vorhaben liegen nach vorläufigen Auswertungen rund 600 Antworten vor.

Kontakt: Alexander Eickelpasch, DIW Berlin,
 Tel.: 030 / 89789680, aeickelpasch@diw.de ■

Leistungen, die die Geschäftsstellen künftig anbieten sollten -
 die Sicht der InnoRegio-Teilnehmer



Venture Capital für innovative Unternehmen

Neue Produkte oder Dienstleistungen mit volkswirtschaftlichem Potential sind aufgrund der anfänglich hohen Risiken auf Finanzierungsalternativen zu den üblichen Kapitalquellen angewiesen.

Eine solche Alternative ist das Venture Capital. Dabei handelt es sich um Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Mittel. In Deutschland wird es zumeist durch dafür spezialisierte Kapitalbeteiligungsgesellschaften in junge innovative Unternehmen mit Wachstumspotential aber auch in etablierte Unternehmen zur betrieblichen Expansion investiert.

Seine direkte Investition macht den Eigenkapitalinvestor zum Mitgesellschafter – zwar ohne die banküblichen Sicherheiten dafür aber mit den vollen Rechten und Pflichten eines Gesellschafters. Sein Investment ist zeitlich befristet. Eigenkapitalähnliche Mittel wie stille Beteiligungen, Gesellschafterdarlehen oder ein Agio können ein Finanzierungspaket komplettieren. Zinszahlungen und Tilgungen entfallen nur auf Letztere. Das Engagement des Eigenkapitalinvestors führt zu einer solideren Kapitalbasis für das Unternehmen, erhöht seine Bonität und erleichtert die Akquisition weiterer Finanzierungsmittel.

Das Ziel des Eigenkapitalinvestors besteht im Aufbau einer unternehmerischen Partner-

schaft. Über die Bereitstellung von Kapital hinaus will er in einem Aufsichtsgremium mitwirken, um den Wert des Unternehmens zu steigern. Die Einführung einer Unternehmenskommunikation und eines Controllings tragen ebenso dazu bei wie das Verfügbarmachen seiner Netzwerke oder Unterstützung bei der Personalakquisition. Am Ende steht hoffentlich ein stark gewachsenes Unternehmen mit gesteigertem Unternehmenswert. Beim Verkauf seiner Beteiligung – angetrieben wird zumeist ein Börsengang, hin und wieder auch ein Trade Sale – kann dann der Eigenkapitalinvestor daran partizipieren und seinen Gewinn realisieren.

Dem geht aber eine harte Selektion der einem Eigenkapitalinvestor angetragenen Projekte voraus: Eine Faustformel besagt, dass von einhundert Projekten nur ein bis fünf zum Abschluss einer Beteiligung führen. Der überwiegende Teil der Projekte passt nicht in das Profil des Investors oder erscheint ihm wenig realistisch. Ein weiterer großer Teil übersteht eine erste Tiefenprüfung nicht. Nach intensiver Due Diligence wird mit fünf bis zehn Unternehmen verhandelt und am Ende werden nur wenige Verträge unterzeichnet. Eine Erfolgsgarantie gibt es trotzdem nicht. In einem Portfolio von zehn Beteiligungen sind meist nur zwei Topgewinner, zwei bis drei

sind totale Verluste und der Rest erreicht nicht die Erwartungen des Investors, die bei einer Rendite zwischen 20 und 30 Prozent liegen.

Für innovative Unternehmen gibt es eine größere Zahl von Beteiligungsgesellschaften, die sich auf dieses Geschäft spezialisiert haben. Sie haben einen unterschiedlichen Hintergrund und verschiedene Philosophien. Interessenten sollten aus der Vielzahl, z. B. den entsprechenden Mitgliedern des BVK, eine Gruppe auswählen und direkt ansprechen. ■

Der Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften - German Private Equity and Venture Capital Association e.V. (BVK) ist die umfassende Organisation der deutschen und der in Deutschland tätigen Repräsentanten ausländischer Kapitalbeteiligungsgesellschaften.

*1988: Gründung in Berlin
1989: Zusammenschluss mit dem Deutschen Venture Capital Verband DVCA*

Insgesamt sind im BVK 275 ordentliche und assoziierte Mitglieder



Dr. Holger Frommann

Kontakt:
*Dr. Holger Frommann
Geschäftsführer,
Bundesverband Deutscher
Kapitalbeteiligungsgesellschaften
Residenz am Deutschen
Theater
Reinhardtstrasse 27 C
10117 Berlin
Tel.: 030 / 306982-12
www.bvk-ev.de*

Kleines Glossar zum Thema

DUE DILIGENCE Detaillierte Untersuchung, Prüfung und Bewertung eines potentiellen Beteiligungsunternehmens als Grundlage für die Investitionsentscheidung.

CARRIED INTEREST Gewinnbeteiligung der Managementgesellschaft und deren Manager am Erfolg der verwalteten Fonds. Zum Beispiel 20% für Managementgesellschaft und 80% für Investoren. Meist wird eine **HURDLE RATE** eingebaut.

CASE SZENARIOS Im Zusammenhang mit der Prüfung einer potentiellen Beteiligung werden verschiedene Fallstudien durchgeführt: Ein „pessimistic/worst case szenario“ steht für eine negative Entwicklung, ein „optimistic/best case szenario“ für die günstigste Entwicklung und ein „most likely szenario“ für eine am wahrscheinlichsten gehaltene Entwicklung.

CORPORATE VENTURE CAPITAL Beteiligungsfinanzierung durch Industrieunternehmen bzw. deren eigene Beteiligungsgesellschaft, die neben hohen Renditen ein strategisches Konzerninteresse verfolgen.

EQUITY KICKER Möglichkeit der Fremdkapitalgeber oder Mezzanine-Kapitalgeber, Anteile an der zu finanzierenden Personen- oder Kapitalgesellschaft zu Sonderkonditionen zu erwerben.

HURDLE RATE Basisvergütung des Beteiligungsmanagements vor dem Wirksamwerden der Gewinnbeteiligung.

MEZZANINE MONEY Finanzierungsmittel, die die Finanzierungslücke zwischen Fremd- und Eigenkapital in der Kapitalstruktur füllen.

TRADE SALE Veräußerung der Unternehmensanteile an einen industriellen Investor.



Silke Gaessler


Kontakt:

car e.V.
c/o cerobear GmbH
Silke Gaessler
Kaiserstr. 100
52134 Herzogenrath
Tel.: 02407 / 9556-30
s.gaessler@car-aachen.de

Impressum

Im Auftrag des
Bundesministeriums für
Bildung und Forschung

DIW Berlin


InnoRegio – Wissen-
schaftliche Begleitung
14191 Berlin

Redaktion:

Alexander Eickelpasch
Dr. Oliver Pfirrmann

Kontakt:

Ulrike Bobländer
uboblaender@diw.de
Tel: 030 89789-698
Fax: 030 89789-115

Als pdf-Datei ist der
Infobrief erhältlich
unter:

www.diw.de/innoregio

„Mittlerweile wäre es sogar möglich, mit der Kompetenz der einzelnen Mitglieder ein eigenes Automobil herzustellen“ beschreibt Silke Gaessler, Netzwerkmanagerin und Wirtschaftsjuristin von „car e.V.“ (competence center auto-motive region aachen euregio maas-rhein e.V.), das Potential ihres Kompetenzzentrums. Sie führt die Geschäftsstelle von car, die von den Mitgliedern unterhalten wird und immer beim jeweiligen Vorstandsvorsitzenden angesiedelt ist.

Federführend bei der Gründung (2001) war die Vereinigung der Unternehmerverbände Aachen, die in car ein „Vehikel zur Identifikation, Anbahnung und Abwicklung von Projekten und Geschäften, je nach Bedarf und Interesse der car-Mitglieder“ sahen. Ihnen bietet das competence-center einen „non-profit-orientierten Rahmen“ und Hilfe zur Selbsthilfe. Der car-Vorstand setzt sich aus acht aktiven Mitgliedern zusammen.

In den drei Jahren seit seiner Gründung hat sich das unabhängige, aktive Netzwerk „stark entwickelt“. Von 30 Vertretern aus Aachener Unternehmen sowie Hochschul- und Forschungseinrichtungen bei der Gründung ist es auf derzeit 70 Mitglieder angewachsen. Sie repräsentieren einen Jahresumsatz von über 2,4 Mrd. Euro und beschäftigen insgesamt 9500 Mitarbeiter - ein Schwergewicht in der Technologieregion Euregio Maas/Rhein. Mit der Aufnahme niederländischer und belgischer Firmen in den Verbund arbeitet die car-Initiative seit dem vergangenen Jahr auch grenzüberschreitend. Ein EU-gefördertes Gemeinschaftsprojekt wird derzeit vorbereitet.

Unter den car-Akteuren finden sich Spezialisten aus allen Bereichen der Automobiltechnik. Ihre Tätigkeitsfelder liegen in Forschung, Entwicklung und Produktion rund um die Themen Automobil, Mobilität und Herstellungsprozess.

So kann car der deutschen und internationalen Automobilindustrie ein breites Spektrum innovativer Technologien und Dienstleistungen anbieten, wie Informationen über Forschungsergebnisse, Technologien und Dienstleistungen aus der Region, Vermittlung von Ansprechpartnern für Hersteller und Zulieferer sowie Unterstützung bei der Lösung technologischer Fragestellungen.

Die Mitglieder setzen auf den ungezwungenen Wissenstransfer. Dafür organisiert car Firmenbesichtigungen, Themenabende, „Runde-

Tisch“- und andere Treffen, aktiviert damit den direkten Kontakt und optimiert die Nutzung bestehender Ressourcen. „Produkte, Verfahren und Herstellungsprozesse sollen gemeinsam verbessert und neuartige Produkt-Dienstleistungskombinationen geschaffen werden,“ sagt Silke Gaessler. Sie weiß, dass so „zahlreiche neue Ideen entstehen und in die Praxis umgesetzt werden konnten“. Auch in Verhandlungen mit Dienstleistern unterschiedlicher Sparten zahlt sich die Zusammenarbeit aus. „Somit sind für unsere Mitglieder hohe Einsparungen u.a. bei Stromeinkauf, Materialbeschaffung, Telefon- und Paketdienst sowie ein Personalpool möglich“, erklärt die car-Managerin.

Doch nicht nur das Anbahnen von Kooperationen zum Nutzen der Mitgliedsunternehmen liegt car am Herzen. Der Verein bemüht sich erfolgreich um die stärkere Profilierung und Positionierung des Aachener Raumes als Standort der Automobiltechnik durch zahlreiche Messeauftritte. Im Sommer dieses Jahres brachte eine „Automeile“ den Bürgern der Stadt den Automobilbereich ihrer Region näher. Und last but not least ist das Personalrecruitment ein Betätigungsfeld des car-Vereins. Vorlesungsbesuche, Beteiligung an Job-Messen und Studentenabende gehören dazu.

Die internationale Ausrichtung der car-Mitglieder wird in allen Tätigkeitsfeldern deutlich: bei der engen Zusammenarbeit mit namhaften Fahrzeugherstellern und Zulieferern weltweit, dem Netz von Niederlassungen in aller Welt, der Teilnahme an EU-Forschungsprojekten ebenso wie bei der Ausbildung ausländischer Studenten - z.T. in neuen Masterstudiengängen, der aktiven Beteiligung an Studentenaustauschprogrammen und der Durchführung von renommierten Großveranstaltungen mit hoher internationaler Beteiligung.

Auch darin spiegelt sich, was sich für car als günstige Mischung erwiesen hat: die Kombination von produzierenden Unternehmen auf der einen sowie Hochschulen und Forschungsinstituten auf der anderen Seite. Zur Zeit im Vordergrund steht ein Ausbau der Kontakte auf internationaler Ebene und von Möglichkeiten der Zusammenarbeit, insbesondere mit dem internationalen Netzwerk der Automobilzulieferer CLEPA.