

CVC-Beteiligungen im Ausland

Andere Länder, andere Schritte



Der internationale Markt für Corporate Venture Capital wächst seit Jahren. Hierzulande wird der Aufwand eines solchen Engagements oft gescheut. Einige deutsche Konzerne haben eine klare Strategie entwickelt, um in den internationalen Start-up-Hotspots erfolgreich aktiv zu sein.

Venture Capital war noch nie jedermanns Sache. Warum denn auch? Die Risiken sind bekanntermaßen beträchtlich. Laut Forbes überleben Start-ups oft die ersten vier Jahre nicht. Wenn es um CVC-Unternehmungen im Ausland geht, rückt die wörtliche Bedeutung, also die Finanzierung von Wagnis, noch mehr in den Vordergrund. Die Digitalisierung hat unser Leben auf den Kopf gestellt und Unternehmen gezwungen, umzudenken und zu handeln. Heutzutage streben diese natürlich nach wie vor nach dem größtmöglichen finanziellen Profit – aber auch andere Faktoren spielen eine große Rolle. Zukunftsorientierte Unternehmen setzen auf Innovation. Hierzulande ist man zögerlich, was Venture Capital-Beteiligungen im Ausland betrifft.



Ulrich Seitz,
BayWa re Energy Ventures

Mutig sein lohnt sich aber, denn so erhalten Konzerne den direkten und oft exklusiven Zugang zu neuen Technologien. „Der Aufwand, den ein solches Engagement mit sich bringt, wird oft gescheut. Schließlich ist damit eine Menge Arbeit verbunden und eine hohe Reisebereitschaft – der persönliche Eindruck ist auch in Zeiten von Video Conferencing nicht zu ersetzen“, so Ulrich Seitz, Managing Director bei BayWa re. Energy Ventures.

Ausländische Start-ups als Teil der Investitionsstrategie

CVC im Ausland ist keine Prestige-Entscheidung mehr. Deutsche Konzerne müssen schneller innovieren. Ziel ist die Generierung von Synergien mit dem bestehenden Geschäft. In internationale Start-ups zu investieren ist zu einem entscheidenden Instrument zum Vorantreiben der Entwicklung geworden. „Die Robert Bosch Venture Capital GmbH ist seit der Gründung im Jahr 2007 mit einer starken internationalen Ausrichtung unterwegs, da Innovationen durch Start-ups überall auf der Welt geschehen. Unsere Büros in Sunnyvale, Shanghai, Tel Aviv als auch Büros in Stuttgart und Frankfurt unterstreichen dies“, so RBVC-Geschäftsführer Dr. Ingo Ramesohl. Auch BayWa re. Energy Ventures hat diese Tatsache längst erkannt: „Ausländische Start-ups spielen eine wich-



Dr. Ingo Ramesohl,
Robert Bosch Venture Capital

tige Rolle in unserer Investitionsstrategie. Bisher haben wir uns im Ausland weit mehr als 1.000 Unternehmen angesehen. Wir investieren daher europaweit und darüber hinaus“, sagt Seitz. Oft geht es darum, den (Technologie-)Zug nicht zu verpassen – denn keinen rechtzeitigen Zugang zu wichtigen Ideen zu erhalten könnte mittelfristig verheerende Auswirkungen auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit haben. Der norwegische Energiekonzern Statkraft Ventures ist seit Jahren in den internationalen Start-up-Hotspots aktiv. Das Unternehmen hat seine CVC-Einheit in Deutschland angesiedelt und investiert exitorientiert. „Statkraft Ventures investiert international, und wir konzentrieren uns bei unseren Investitionen auf Start-ups in ganz Europa. Opportunistisch investieren wir jedoch auch außerhalb Europas und sind so auch an zwei Unternehmen in den USA beteiligt. Wir halten aktuell zehn Beteiligungen, davon befinden sich sieben außerhalb Deutschlands“, so Senior-Investmentmanager Stefan Hülsen.



Stefan Hülsen,
Statkraft Ventures

Technologie gut, alles gut

Der typische Investitionsbereich der drei CVCs konzentriert sich auf die Energiebranche (erneuerbare Energien) oder neue Technologien (künstliche Intelligenz, autonomes Fahren, Sensing). Besonders interessant für Konzerne sind Start-ups, die für einen existierenden Markt konkrete neue Lösungen, eine neue Qualität oder Kostensenkungen bieten. „Wir haben beispielsweise in das schwedische Energy-Start-up Blixt Tech investiert, welches mit der völlig neuartigen Weise, Energieflüsse elektronisch abzusichern, das Potenzial hat, den Markt für elektronische Sicherungen zu revolutionieren, und damit gleichzeitig mehr als 20 Millionen Tonnen CO₂ in vier europäischen Ländern einsparen kann“, so Seitz. Überraschenderweise spielt der Standort bei der Überlegung nur eine zweitrangige Rolle. „Robert Bosch Venture Capital investiert im Deeptech-Bereich, von Seed- bis Growth-Stage, mit einem Schwerpunkt auf Serie A und B. Hierbei fokussieren wir vor allem auf das Team, die Technologie und das Wachstumspotenzial in für Bosch relevanten Feldern. Der Standort ist dabei weniger entscheidend“, erklärt Ramesohl. Genauso ist es bei Statkraft:

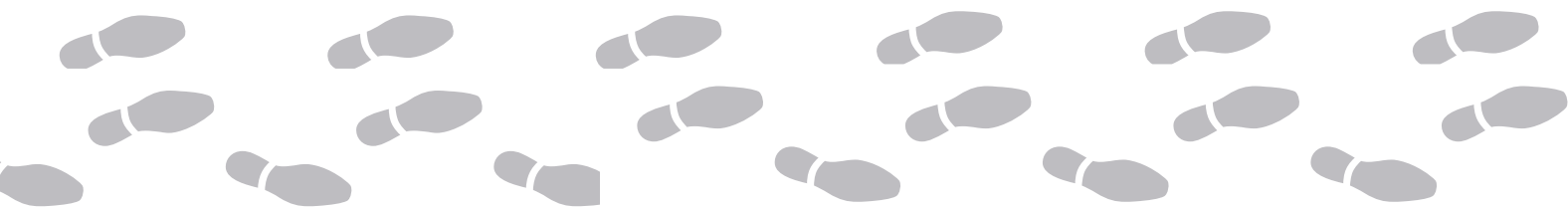


Foto: © Dmitry Pistrov – stock.adobe.com

„Wir konzentrieren uns bei unseren Investments auf die jeweiligen Marktführer ihres Segments. Dabei spielt für unsere Investitionsentscheidung der Ort des Unternehmens nur eine untergeordnete Rolle. Deutlich wichtiger sind uns das Team, Marktgröße sowie bisherige Erfolge. Durch unseren Fokus auf Energieunternehmen suchen wir geografieübergreifend nach Start-ups, um uns nicht künstlich einzuschränken“, betont Hülsen.

Europa versus ferne Länder

Deutsche Technologieunternehmen brauchen sich vor internationalen Start-up-Hotspots wie dem Silicon Valley oder Tel Aviv nicht zu verstecken. „Zuerst möchte ich betonen, dass Deutschland im internationalen Vergleich, insbesondere innerhalb Europas, eine mitführende Rolle spielt. Dennoch ist es als Climate Impact Investor zum Aufbau eines starken und diversifizierten Portfolios unerlässlich, über den Tellerrand hinauszuschauen“, so Seitz. Der Technologiestandort Tel Aviv, auch oft Silicon Wadi genannt, boomt zurzeit. Aktuell investieren einige internationale Konzerne vor Ort sowohl finanzielle Mittel als auch Arbeitszeit in alternative

Energieformen. Aber nicht nur in diesem Bereich ist viel los: Im Beteiligungsportfolio von RBVC befindet sich die israelische Allegro AI. Das Start-up arbeitet im KI-Bereich und unterstützt Unternehmen bei der Entwicklung und dem Einsatz von Lösungen, die auf maschinellem Lernen basieren. Ganz aktuell hat sich RBVC an der Series B-Finanzierungsrunde von UltraSense Systems aus dem kalifornischen San José beteiligt. Über 20 Mio. USD wurden für die Förderung neuer Touch-Technologie für Mobil- oder Haushaltsgeräte sowie Automobil-, Industrie- und Medizinanwendungen bereitgestellt. „Die Technologie von UltraSense ist für Bosch strategisch überaus wichtig und kann unsere Führungsposition bei verschiedensten Sensoranwendungen stärken“, erläutert Ramesohl.

Zusammenarbeit mit Local Playern

Während der Start-up-Standort Tel Aviv erst seit einem Jahrzehnt international bedeutende Technologien entwickelt, sind der ersten Gründergeneration im kalifornischen Silicon Valley längst neue Gründer nachgefolgt. Aber wie agieren europäische Konzerne vor Ort? Hülsen von Statkraft Ventures, die kürzlich in Enview aus San Francisco investiert haben, erklärt es folgendermaßen: „Bei Investments außerhalb Europas arbeiten wir immer eng mit führenden lokalen Venture Capital-Investoren im Rahmen der Due Diligence zusammen. Büros oder sonstige Partner haben wir nicht vor Ort. Aufgrund der Entfernung und des damit einhergehenden Zeitunterschieds gehen wir bei außereuropäischen Investments nur sehr opportunistisch vor und investieren ausschließlich dann, wenn es sich um den unangefochtenen Marktführer handelt.“ BayWa r.e. Energy Ventures arbeitet ebenfalls eng mit Partnern zusammen: „Wir nutzen zentrale Hubs und Multiplikatoren. Das können spezielle Konferenzen oder auch staatliche Matching-Programme sein. Insbesondere in Tel Aviv erleben wir diesbezüglich ein Höchstmaß an Professionalität mit erheblichem Mehrwert für die Investoren.“

Zugang ja – Abhängigkeit nein

Eine CVC-Einheit, die in den internationalen Start-up-Hotspots aktiv ist, sollte räumlich und betrieblich von den täglichen Aktivitäten des Konzerns getrennt sein, damit Raum für innovatives Denken und Handeln besteht. Dennoch ist es (überlebens-)notwendig, die Synergien zu nutzen. „Wir betreiben Statkraft Ventures strikt von Statkraft getrennt. Alle Investitionsentscheidungen werden innerhalb Statkraft Ventures getroffen. Nur so werden wir als Investor für Start-ups, aber auch für Investoren interessant. Obwohl wir natürlich gerne unsere Portfoliounternehmen in Kontakt mit Statkraft bringen, streben wir keine Kooperationen



Foto: © S.Gvozden – stock.adobe.com



oder sonstige Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen an. Wir freuen uns allerdings, wenn diese dennoch entstehen“, so Hülsen. RBVC ging einen Schritt weiter und gründete für solche Zwecke „Open Bosch“. „Mit unserem Open Bosch-Team seit 2018 haben wir einen institutionalisierten Zugang zur Bosch-Gruppe geschaffen, der bei der Brückenbildung zwischen Start-ups und den jeweiligen Bosch-Geschäftsbereichen weltweit Kooperationen und Partnerschaften ermöglicht“, erläutert Rame-sohl. Open Bosch nutzt hierfür das sogenannte Venture Client-Modell als zentrale Multiplikatorfunktion. In einem Punkt sind sich die Konzerne einig: „Es fällt schwerer, als CVC an die besten Deals zu kommen, wenn man nicht zeigen kann, dass man mehr als Geld an den Tisch bringt“, betont Seitz.

Berühmt, manchmal aber auch berüchtigt

Bei der Frage, wie die deutschen CVCs von den Start-ups und Investoren im Ausland wahrgenommen werden, gehen die Meinungen auseinander. „Das Verhältnis ist zwiespältig. Auf der einen Seite bestehen Vorbehalte gegenüber den CVC, was deren mögliche strategische Intention, eventuell längere Investmentprozesse und die Dauerhaftigkeit der Investmenttätigkeit anbetrifft“, so Seitz. „Diese Denkweise hält sich hartnäckig, ist allerdings nicht zeitgemäß. Hier hat sich in den letzten Jahren viel getan, und es wurden hohe Exit-Erlöse von CVCs erzielt.“ Eine anfängliche gewisse Skepsis ist nicht nur in Start-up-Hotspots in fernen Ländern zu finden. „Das ist weltweit so“, fügt Seitz hinzu. Ein Pfund bei der Überzeugungsarbeit ist das industriespezifische Know-how, das CVCs in die Investitionsentscheidung und in die strategische Weiterentwicklung ihrer Beteiligungen einbringen

können. „In meinen Augen sind dies klare Wettbewerbsvorteile, die so auch von ausländischen Start-ups sowie Investoren wahrgenommen werden“, sagt Hülsen. „Wir beobachten dies auch in unserem internationalen Dealfow. So sind wir bei Unternehmen aus dem Energiesektor häufig der erste Ansprechpartner bei neuen Finanzierungsrunden.“

Fazit

Wer über das Geschäftsumfeld gut informiert ist und Beziehungen zu einem oder mehreren lokalen Partnern aufgebaut hat, hat die Voraussetzungen für eine aussichtsreiche Investition in den internationalen Start-up-Hotspots geschaffen. Aber „... als CVC-Einheit ist es essenziell, aktiven Vertrieb der eigenen Leistung zu betreiben. Zwar bringt man als Investor das notwendige Geld; dennoch sollte man nicht dem Glauben verfallen, es handle sich um eine Einkaufstour“, so Seitz – denn der Mehrwert von CVCs, gerade in besonders turbulenten Zeiten wie diesen, geht weit über das rein Wirtschaftliche hinaus. CVC-Unternehmungen im Ausland lohnen sich – und zwar für beide Seiten. Start-ups profitieren insbesondere von der unternehmerischen Expertise und vom Netzwerk des Mutterkonzerns. Andererseits können Unternehmen dank der Investition in internationale Start-ups die eigene Entwicklung vorantreiben und die Wettbewerbsfähigkeit sichern. Schließlich soll es keine Technologie geben, die Konzernen einen Strich durch die Rechnung machen könnte, wenn diese künftig nicht Teil des eigenen Portfolios ist.

Carolina Heyder
redaktion@vc-magazin.de

Danke

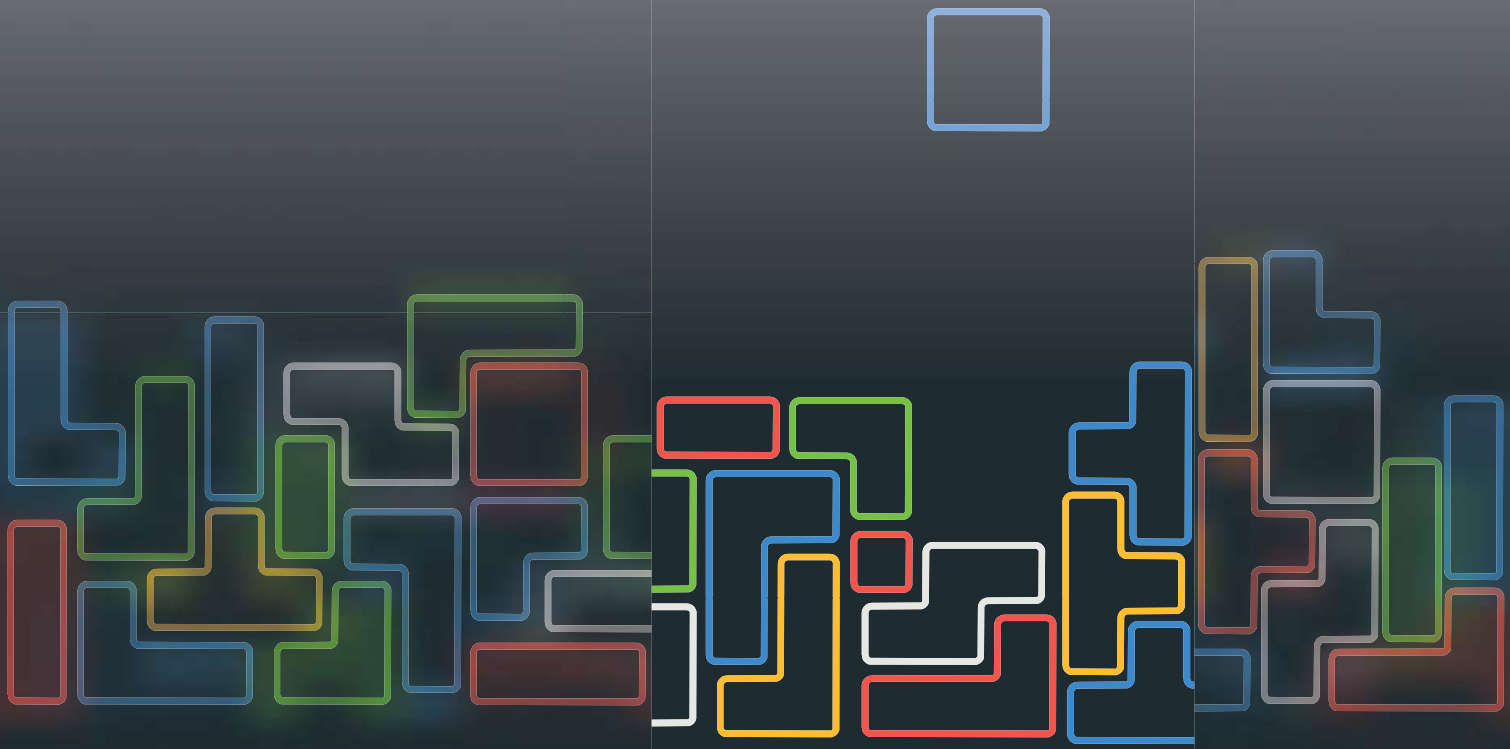


Foto: © bobnev – stock.adobe.com

Das Special „Corporates & Start-ups 2020“ entstand mit freundlicher Unterstützung von:



CHEMOVATOR

A subsidiary of
BASF – We create chemistry

