

Transkription: NRW.BANK.HÖRBAR zu NRW.Venture - Pressegespräch zur Neuausrichtung des Fonds

Caroline Gesatzki, Pressesprecherin & Leiterin Kommunikation NRW.BANK: „Heute geht es um die Änderung im Venture-Capital-Geschäft der NRW.BANK. Ich begrüße zu diesem Thema sehr herzlich unseren NRW-Wirtschafts- und Digital-Minister Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Michael Stölting, Mitglied des Vorstands der NRW.BANK und Frau Dr. Irina Staatz-Granzer, Inhaberin und Geschäftsführerin der Staatz Business Development & Strategy. Schön, dass Sie alle da sind.

Herr Minister Pinkwart, Sie haben die Änderungen im VC-Geschäft der Bank ja sehr stark mit begleitet und auch selber vorangetrieben. Was hat Sie da motiviert, warum brauchen wir aus Ihrer Sicht mehr VC für NRW?“

Prof. Dr. Andreas Pinkwart: „Ganz herzlichen Dank für Ihre Frage. Meine sehr verehrten Damen und Herren, wir haben uns ja in den letzten Jahren wiederholt auch hier bei der NRW.BANK getroffen zum Thema Venture Capital. Wir haben deutlich gemacht, dass, wenn wir uns die Statistiken ansehen, Nordrhein-Westfalen eines der spannendsten Standorte im Herzen Europas ist für das Thema Start-up-Business. Der Start-up-Monitor bestätigt uns auch Jahr für Jahr mit wachsender Tendenz, dass wir hier ganz tolle Start-up-Unternehmen haben. Wir haben hier einen der dichtesten Wissenschafts- und Forschungsstandorte Deutschlands. Das hat die Exzellenz-Initiative noch einmal deutlich gemacht. Wir haben daraufhin auch nochmal unsere Aktivitäten im Bereich Start-up-Förderung intensiviert. Über die gesamte Pipeline, wenn man so will. Zum einen über das Gründerstipendium, was wir seit über drei Jahren am Start haben, mit jetzt über 2.300 Stipendiatinnen und Stipendiaten. Also in der möglichen Frühphase nochmal innovative Gründungen in der Breite, nicht nur in der Spitze zu verstärken. Und wir haben dann, neben dieser spannenden Förderung innovativer Vorhaben, auch das Thema Gründungen aus unseren Hochschulen und Forschungseinrichtungen noch mal verstärkt mit unserem Wettbewerb Exzellenz Start-up Center.NRW, wo das Land Nordrhein-Westfalen insgesamt über fünf Jahre 150 Millionen Euro bereitstellt, für sechs Unis, plus weitere Universitäten, für die wir ergänzende Themen haben entwickeln können. Das ist natürlich auch ein riesiges Investment, was es auch so im deutschlandweiten Kontext bisher nicht gegeben hat: Dass sich ein Bundesland oder der Bund selbst so stark engagieren würde, um herausragende, erfolversprechende Gründungsvorhaben aus Hochschulen noch besser frühzeitig identifizieren und gezielt fördern zu können. Damit das Angebot an chancenreichen Unternehmen eigentlich zu verstärken, die auf der anderen Seite dann aber auch einer entsprechenden guten Finanzierung bedürfen. Da geht es natürlich darum, dass wir Family and Friends und Business Angels im Blick haben und uns auch darum kümmern. Dass wir uns auch darum kümmern, als das Bundesland mit – absolut gesehen – den meisten Hidden Champions. Dass wir auch die Family Offices, die Familienunternehmer, mit ansprechen. Jetzt gerade erst vor wenigen Wochen wieder haben wir eine ganz tolle Veranstaltung gehabt, weil Familienunternehmer natürlich auch in Start-ups ein ganz wichtiges Instrument sehen, um sich selbst transformieren zu können, um neue Geschäftsfelder aufschließen zu können und sich dann auch mit eigenen Mitteln an diesem Unternehmen zu beteiligen. Im Gegenzug aber auch eine Skalierungsperspektive schaffen zu können: Weil sie als Champions in ihren Segmenten globale Marktführer sind, können sie Start-ups huckepack

nehmen und gleich einen globalen Markt mit erschließen helfen. Also auch das versuchen wir weiter voranzutreiben.

Dann ist natürlich das nahezu klassisch zu nennende VC-Geschäft ein ganz großes Thema. Hier freuen wir uns darüber, dass wir den High-Tech-Gründerfonds mit Hauptsitz in Bonn haben – seit über 15 Jahren sehr erfolgreich mit mehreren Fonds, dass wir die NRW.BANK natürlich hier haben, lieber Herr Stölting, die auch schon seit vielen Jahren sehr aktiv ist und auch sehr schöne Erfolge vorzuweisen hat. Die NRW.BANK, die ihr Geschäft auch immer breiter aufgestellt hat – dazu wird Herr Stölting gleich etwas vortragen. Das VC-Kapital hatte – gemessen an dem Potenzial, was wir Nordrhein-Westfalen sehen – in 2016/17 noch nicht die Größenordnung erlangt, wie das aus unserer Sicht wünschenswert, aber auch notwendig wäre. Deshalb haben wir seinerzeit auch gesagt, dass die NRW.BANK nochmal die Mittel verstärkt, die sie für dieses VC-Geschäft bereitstellt. Sie verdoppelt annähernd nochmal ihr Investment. Und wir haben das dann auch gemeinsam in unseren guten Gesprächen verknüpft mit der Frage, wie können wir denn das VC-Geschäft dann noch weiter professionalisieren – in welcher Organisationsform, in welcher Art und Weise der Bearbeitung der Themen.

Dazu wollten wir Ihnen heute das Ergebnis vorstellen. Ich bin jedenfalls sehr dankbar dafür, dass die NRW.BANK diese Arbeit in den letzten 16 Jahren bereits geleistet hat für das Land – immer mit zunehmendem Engagement, mit größeren Volumina – und jetzt, in einem nächsten Schritt, in eine nächste Phase der Entwicklung ihres VC-Geschäfts hineingeht. Das ist von zentraler Bedeutung für Nordrhein-Westfalen. Beim VC-Kapital sind wir in Nordrhein-Westfalen in den Jahren 2017 zu 2019 von 93 Millionen Euro auf fast 300 Millionen Euro gestiegen. Was das Finanzierungsvolumen anbetrifft, sind wir im letzten Jahr pandemiebedingt etwas zurückgegangen, sind aber immer noch doppelt so stark gewesen wie 2017. Das zeigt, dass wir uns auf einen auf einem höheren Niveau eingependelt haben. Aber von dem aus wollen wir jetzt nach der Pandemie nochmal kräftig durchstarten. Und da freue ich mich sehr darüber, dass wir Ihnen heute diese Veränderung bei der NRW.BANK vorstellen können, die aus meiner Sicht die Grundlage für diese nächste Wachstumsphase darstellt.

Ich würde gerne noch aus meiner Sicht ergänzen wollen, dass wir nicht nur diese starken Player hier haben – dankenswerterweise. Wir haben zum Beispiel auch das Fundraising Capital, das ehemalige Team von Tengemann Ventures und Christian Winter. Die haben kürzlich verkündet, einen 300-Millionen-Euro-Fonds mit Standort Essen aufzulegen, mit besonderem Fokus Ruhrgebiet. Das zeigt auch hier, welches Potenzial gesehen wird. Auch Capnamic Ventures aus Köln plant einen Fonds in dreistelliger Millionenhöhe aufzulegen. Zuletzt wurden Planungen von Tim Schumacher laut, einem der erfolgreichen Business Angels im Land, einen auf Klimaschutz spezialisierten Fonds aufzulegen – ebenfalls in dreistelliger Millionenhöhe. Wir sind auch hier im Austausch. Das ist, glaube ich, auch noch mal ein ganz starkes Signal, dass durch die großartige Arbeit der NRW.BANK und anderer Akteure immer mehr kommen, das Potenzial sehen und von Nordrhein-Westfalen aus auch ihr Venture-Geschäft weiterentwickeln wollen. So viel von meiner Seite.“

Caroline Gesatzki: „Kommen wir zu Herrn Stölting und den Neuerungen. Die NRW.BANK ist ja schon seit 2005 im VC-Geschäft tätig – Herr Minister Pinkwart hat es erwähnt. Jetzt in der Corona-Krise hat die NRW.BANK ihr Angebot in dem Bereich auch ausgedehnt – mit Start-up akut. Jetzt die neuen Änderungen im VC-Bereich, bisher mit dem Venture Fonds. Vielleicht stellen Sie die einmal kurz dar. Was sind die größten Veränderungen?“

Michael Stölting: „Ja, das mache ich sehr gerne. Also: Ausgehend von einer Bestandsaufnahme – rückblickend auf unsere Aktivitäten, die wir seit 2005 schon in dem frühphasigen Geschäft im Venture-Capital-Geschäft entfaltet haben, haben wir uns den Gesamtmarkt noch mal angeguckt. Das Ziel war für uns auch, uns zu vergleichen mit anderen professionellen privaten VC-Firmen.

Wir haben im Grunde genommen drei maßgebliche Themen entdeckt, bei denen wir unsere Aktivitäten noch mal weiter schärfen: Das ist zum einen der Venture Circle – das ist etwas, wo wir uns bewusst externe Expertise in die Bank hineinholen durch ausgewiesene Experten aus der Venture-Capital-Szene. Frau Dr. Staatz-Granzer ist eine der Mitglieder dieses Gremiums.

Wir sind sehr erfreut, dass sie sich bereit erklärt hat, uns dabei zu unterstützen. Es ist ein sechsköpfiges Expertengremium, das sich drei- bis viermal im Jahr mit unseren Venture-Capital-Kolleginnen und Kollegen trifft, um ihre Expertise mit einzubringen – mit Blick auf das Portfolio der NRW.BANK aber auch auf Marktaktivitäten, Markttendenzen, die zu beobachten sind und die möglicherweise auch für Nordrhein-Westfalen entsprechende Relevanz haben.

Wir haben ja Experten und Expertinnen aus dem Bereich Cleantech und Life Science sowie IT und Tech generell. Auf der Presseinformation sind die einzelnen Namen auch aufgeschrieben. Wir sind sehr glücklich, dass wir diese Experten gewinnen konnten, um nochmal die externe Sichtweise auf unsere Aktivitäten zu bekommen, aber auch Impulse, wie wir unser Venture-Geschäft noch mehr spezialisieren und ausrichten können, um hier die wichtigen Impulse, die Minister Pinkwart eben für NRW genannt hat, in unsere Venture-Capital-Aktivitäten einfließen zu lassen.

Das war das erste Thema. Das zweite Thema ist stärker nach innen gerichtet: Wir haben bei der Entscheidungsfindung, ob wir in ein Start-up investieren oder nicht investieren, in der Bank ein Expertengremium geschaffen – ein Investitionskomitee. Dieses setzt sich nicht nur aus Experten unseres VC-Bereiches zusammen, sondern auch aus Bereichen der Bank, die nicht typische Bankgeschäfte sind. Dazu gehört zum Beispiel die IT-Expertise. Als Bank ist man natürlich in diesem Bereich technologisch auch mit dabei und relativ stark an der Front. Deswegen haben wir das spezielle IT-Expertise, um auch bei der Entscheidungsfindung noch tiefer in die Fachlichkeit reingehen zu können, die Teile unserer VC-Kolleginnen und Kollegen ohnehin schon haben. Wir erhoffen uns hierdurch auch einen schnelleren und noch tiefer gehenden Entscheidungsprozess, um bei den Fällen entsprechend agieren zu können.

Ich habe eben noch mit unserem Bereichsleiter hierzu gesprochen. Wir haben am Mittwoch dieser Woche die erste Sitzung dieses Investitionskomitees. Da gibt es auch schon zwei Fälle, die da behandelt werden – also wir sind gespannt, wie das dann funktioniert.

Die dritte wesentliche Maßnahme, die wir identifiziert und umgesetzt haben, ist dass wir unsere Prozesse innerhalb der NRW.BANK noch einmal deutlich beschleunigt und verschlankt haben. Banken sind gewissen Regularien unterworfen, das gilt auch für Förderbanken. Gleichwohl haben wir noch einige Felder identifiziert, wo wir es schaffen können, durch Prozessschritte, die entfallen können, agiler und deutlich schneller zu agieren, ohne den Bankbetrieb zu gefährden.

Diese drei Maßnahmen, die ich eben skizziert habe, haben wir noch kommunikativ entsprechend begleitet durch einen neuen Auftritt unserer VC-Aktivitäten. Wenn Sie jetzt auf die Internetseite der NRW.BANK gehen, dann werden Sie unter dem Label NRW.Venture einen – wie ich finde – sehr professionellen VC-Auftritt unserer Aktivitäten dort finden, wo neben den Ansprechpartnern und den Lebensläufen auch die Portfoliounternehmen vorgestellt werden, auch die wir bereits geexed haben. Also ein marktnaher und sehr

dezidiertes Auftreten, um für die Gründer und die Start-ups, aber auch für Investoren noch mehr Transparenz über unsere Aktivitäten herstellen zu können."

Caroline Gesatzki: „Vielleicht können Sie das Ziel noch ein bisschen ausformulieren: Welches Ziel haben alle diese Veränderungen?"

Michael Stölting: „Ich glaube, man kann das zusammenfassen unter der Überschrift 'ein VC-Mindset schärfen'. Die NRW.BANK ist seit 16 Jahren in dem VC-Bereich tätig – sicherlich am Anfang als Neuling – und hat sich zunehmend etabliert als Marktpartner. Das sehen wir auch in den Ansprachen, die wir von Investoren bekommen. Gleichwohl haben wir gesagt, wir müssen gucken, dass wir hier eine gewisse Abkoppelung von dem Thema Förderbank hin zu mehr VC bekommen. Das ist uns ganz wichtig bei den Zielen. Deswegen haben wir auch nicht aus kosmetischen Gründen den Namen NRW.Venture gewählt: Wir haben hier bewusst das Thema Förderbank weggelassen, um diesen Mindset, den wir versuchen, zu verdeutlichen – sowohl bei der Umsetzung der Fälle als auch nach innen bei der Beschleunigung von Prozessen. Es kann immer noch gewisse Hemmschwellen geben, warum Gründer, Start-ups beziehungsweise auch Investoren möglicherweise nicht in erster Linie an die NRW.BANK in diesem Teil denken, wenn sie Finanzierungsvorhaben haben. Da wollen wir ganz klar diese Hemmschwelle weiter runternehmen, um zu sagen: Okay, hier sitzen Leute, die absolut auf Augenhöhe sind und vergleichbar mit klassischen privaten VC-Gesellschaften – im Tun, im Betrachten der Fälle und auch in der Schnelligkeit der Umsetzung."

Caroline Gesatzki: „An der Stelle würde ich gern noch mal zu Herrn Minister Pinkwart gehen. Was versprechen Sie selbst sich von den umgesetzten Veränderungen jetzt beim NRW.BANK.Venture-Fonds?"

Prof. Dr. Andreas Pinkwart: „Ich verspreche mir davon, dass wir das Potenzial, von dem ich eben gesprochen habe, auch wirklich heben können. Ich sehe das mit dem Venture-Center sehr schön, das ist ein tolles Beratungsangebot, das jetzt von der NRW.BANK gemacht wird. Es ist noch schlanker, transparenter nach außen. Es ist nach innen – das hat Herr Stölting dargelegt – in den Prozessen stärker auch auf Venture-Geschäft ausgerichtet. Es ist nicht so im Engeren das klassische Banken-Venture, es ist schon ein bisschen mehr. Das ist nicht selbstverständlich für Banken, die sind ja anders reguliert und anders organisiert. Hier stellt sich die Bank nochmal einen neuen Schritt professioneller auf, geht auf das Potenzial zu, das wir in Nordrhein-Westfalen haben. Es hilft uns auch schon im Bereich der Seed-Finanzierung aber auch in den nächsten Wachstumsrunden, dass wir einen starken Player hier im Land haben, der unsere Start-up-Unternehmen aus den Hochschulen zu anderen Bereichen begleiten kann, sehr professionell mit Beratung aber eben auch mit Finanzierung. Ich glaube, das ist ganz zentral für das, was wir für Nordrhein-Westfalen erreichen wollen: Dass wir hier, bezogen auf die Möglichkeiten, die wir sehen, zu dem attraktivsten Start-up-Standort im Herzen Europas werden. Dem ist ja auch unser Scale-up-Programm gewidmet. Wir wollen uns zu den Top-Ten-Standorten in Europa entwickeln. Da haben wir gute Voraussetzungen. Aber wir müssen eben auch weiter daran arbeiten, diese internationale Sichtbarkeit zu erreichen. Dafür brauchen wir starke Partner, gerade auf der Venture-Seite. Die NRW.BANK ist hier in NRW unser stärkster Partner. Wenn dieser starke Partner sich weiter professionalisiert, sich weiter dort verstärkt und damit auch andere anlockt, ist das für uns von zentraler Bedeutung. Vielleicht darf ich das hier nochmal mit ansprechen: Es ist hier ja so, dass die NRW.BANK sich nicht nur direkt beteiligt. Ganz zentral ist ja, dass die NRW.BANK

auch in andere Fonds investiert, mit der Zielrichtung, dass dann möglichst dieser Fonds auch Start-ups aus Nordrhein-Westfalen finanziert. Das heißt, die NRW.BANK hat mehrere Zugänge, mehrere Möglichkeiten und verstärkt damit das Angebot in doppelter Hinsicht. Das ist, glaube ich, von ganz zentraler Bedeutung. Und je größer das Engagement und die Professionalität dort wird, desto mehr lernt man wiederum für das Direktgeschäft vice versa. Also ich denke, das ist genau der notwendige nächste Schritt, den wir jetzt hier für Nordrhein-Westfalen gehen können."

Caroline Gesatzki: „Kann man diese Ziele, die sie sich gesetzt haben, auch mit einem Volumen hinterlegen? Gibt es ein bestimmtes Planvolumen, was Sie anstreben, Herr Stölting?"

Michael Stölting: „Ja, ich nehme gerade den gegen Faden von Minister Pinkwart auf: Die Aktivität, die er zum Schluss dargelegt hat, damit fange ich jetzt mal an. Ich komme gleich zu den anderen Volumina. Das ist in der Tat ein Baustein in unserer Frühphasenfinanzierung, den wir auch noch mal deutlich erhöht haben. Bei uns heißt das Geschäft drittgeranagte Fonds, wo wir als NRW.BANK uns an anderen Fonds beteiligen, die genau in diesem Venture-Segment unterwegs sind. Sie haben genau die Namen eben genannt, die hier für Nordrhein-Westfalen wichtig sind, also Capnamic in Köln, wo wir beteiligt sind, und gerade auch in der Prüfung des dritten Fonds, der ja in der Entstehung ist, Tengelmann Venture beziehungsweise Cusp Capital, an denen haben wir uns auch beteiligt. Also wo wir als NRW.BANK als Kapitalgeber für die Fonds Impulse setzen wollen, um das Signal NRW und das Kapitalangebot nochmal zu verbreitern.

Ansonsten wurde es ja auch schon beschrieben: Wir haben neben den Finanzierungsthemen auch Beratungsthemen. Das Venture Center ist ja eine Aktivität, wo wir an den Universitäten Kolleginnen und Kollegen als eine Art Trüffelsucher haben. Die suchen Projekte, die möglicherweise dann auch relativ schnell in eine Kommerzialisierung gehen können – also dann auch wirklich den Start-up-Impuls nehmen können und dort in die Gründung gehen. Dann ist die nächste Phase ja das Seed- und auch das Venture-Thema.

Jetzt komme ich zu den Volumina: Was unsere aktuellen Fonds der 3. Generation angeht, die wir bereits seit 2005 haben, haben wir in der Gesamtsumme 250 Millionen Euro an Venture Capital bereitgestellt. Wir haben daneben aber auch die Seed-Finanzierung mit 90 Millionen über mehrere Generationen. Und wir haben zusätzlich noch Fonds-Initiativen, die wir auch als Cornerstone Investor – also als einer der markanten Kapitalgeber – begleitet haben. Dazu zählt der Gründerfonds Ruhr beispielsweise, bei dem wir mit 15 Millionen dabei sind, und der Neo-Tech-Fonds hier im Rheinland, den wir mit 15 Millionen begleiten – in Summe also nochmal 30 Millionen.

In Aachen sind wir einer der Cornerstone Investoren, was den TechVision-Fonds angeht, der ja auch im frühphasigen Geschäft bis hin zu Series B und C unterwegs ist. Das in Summe zeigt sehr gut, was wir alles dort tun. Wir werden das weiter vorgesehen mit einem Schub.

Vorgesehen ist die Schaffung eines vierten Venture-Capital-Fonds. Wir sind im Moment noch in dem Dreier noch nicht ausinvestiert – von daher haben wir noch ein bisschen Zeit. Aber wir bereiten bereits alles vor und gehen davon aus, dass wir in 2022 mit dem vierten Fonds an den Start gehen können.

In Summe würde ich vermuten, dass wir, was Gesamtvolumen angeht, in den nächsten fünf bis sechs Jahren durchaus noch mal eine Verdoppelung der Ist-Zahlen hinkriegen.

Denn das ist unser Anliegen: Hier die Aktivitäten für Nordrhein-Westfalen zu unterstützen. Wir sehen das auch an den aktuellen Zahlen: Wir haben in 2021 bereits sieben

Finanzierungen auf der Venture-Seite getätigt, im Volumen von etwas über 11 Millionen. Wir haben in 2020 – das war ja das Pandemie-Jahr, was für Venture nicht einfach war – auch 15 Finanzierungen im Venture Capital für einzelne Start-ups genommen, mit einem Volumen von knapp 14 Millionen. Und mit NRW.SeedCap und NRW.Start-up akut haben wir ja auch Programme aufgelegt, um die Start-ups zu unterstützen bei der Bewältigung der Pandemie. Weil dort natürlich auch Liquiditätsthemen aufkamen. Mittlerweile haben wir dort 150 Fälle bis Ende des ersten Halbjahres 2021 finanzieren können und damit auch den Impuls, den wir uns alle erhoffen, auf der Finanzierungsseite geben können."

Caroline Gesatzki: „Vielleicht haben Sie ein bis zwei Beispiele für besonders gute Unternehmen aus dem Bereich, die die NRW.BANK finanziert hat?"

Michael Stölting: „Ganz aktuell: Das Unternehmen HoloBuilder ist ein deutsch-amerikanisches Unternehmen, entstanden aus der RWTH Aachen. Man muss sich vorstellen, das ist ein Unternehmen, das ungefähr so funktioniert wie google street maps, bloß für Großbaustellen, also für den Bausektor. Es ist sehr erfolgreich in der Vermarktung, insbesondere in den USA. Die Expertise ist hier entstanden. Research & Development finden nach wie vor in Aachen statt. 2019 sind wir in das neue Unternehmen eingestiegen und haben das im Juni dieses Jahres erfolgreich an einen strategischen Investor übergeben, der jetzt mit noch mehr Geld dem Unternehmen weitere Wachstumschancen gibt. Und das Unternehmen wächst bereits sehr stark.

Ich nenne Ubirch aus Köln, das ist ein Unternehmen, in das wir auch in der dritten Finanzierungsrunde als einer der Hauptkapitalgeber reingegangen sind. Der eine oder andere mag den Namen kennen: Das ist ein Unternehmen, das sich mit der Blockchain-Technologie beschäftigt. Die haben, zusammen mit IBM, die Ausschreibung des Bundes bei der Schaffung des digitalen Impfpasses gewonnen. Dort haben sie mit ihrer Blockchain-Expertise hervorragend als Partner mit IBM zusammen gearbeitet.

Ich würde gerne noch drei Beispiele nennen, weil man natürlich auch mal gerne über Erfolgsgeschichten redet – aber die mache ich ganz kurz. Wir haben das Unternehmen Chronext, das wir auch schon seit 2014 finanziert haben. Das ist eine Handelsplattform für hochwertige Uhren, als Start-up angefangen mit zwei Gründern, mittlerweile über 100 Mitarbeiter, mit Sitz in Köln, Zug in der Schweiz und in London. Die haben jetzt auch bekannt gegeben, dass sie sich bis spätestens Herbst dieses Jahres über einen IPO an die Börse listen lassen. Ich will jetzt nicht darüber spekulieren, ob die aufgerufenen Bewertungen sich alle realisieren lassen – das müssen wir dann die Börse entscheiden lassen. Aber auf jeden Fall zeichnet sich da auch ein sehr erfolgreicher Exit ab.

Exit ist das nächste Stichwort – dann bin ich auch fertig. Mit dem Beispiel Scienion. Minister Pinkwart kennt den Fall aus unseren Gremiensitzungen, denn er ist ja auch unser Verwaltungsratsvorsitzender. Das ist ein Unternehmen aus dem Life-Science-Bereich, Biotech-Bereich, in dem wir schon seit 2006 drin sind. Nachdem wir das Unternehmen über mehrere Finanzierungsrunden weiterentwickelt haben, haben wir es 2020 an einen strategischen Investor verkaufen können, der das Unternehmen dann in die nächste Phase schieben kann – ein Dortmunder Unternehmen, was ganz hervorragend ein Proof-of-Concept für sein Business-Modell darstellen konnte."

Caroline Gesatzki: „Also ganz beeindruckende Unternehmen mit einem starken NRW-Bezug. Insofern, Herr Minister Pinkwart: Was macht NRW als Standort für Gründer so erfolgreich? Und was macht das hier für die Ansiedlung so attraktiv?"

Prof. Dr. Andreas Pinkwart: „Ich denke, dass wir hier in Nordrhein-Westfalen ganz tolle Köpfe haben, die sind entscheidend, um zu exzellenten Ideen zu Inventionen zu kommen, die weltweit auch gefragt sind. Wir haben hier einen der dichtesten Wissenschafts- und Forschungsstandort in Europa. Wir haben 770.000 Studentinnen und Studenten, davon auch einen erheblichen Teil in Naturwissenschaften, in Mathematik, Informatik. Wir haben hier spannende Themen, also die Themen, die jetzt gebraucht werden – gerade auch mit Blick auf die Transformation der Industrie durch Digitalisierung und Klimaschutz. Die Themen bearbeiten wir alle hier in Nordrhein-Westfalen, an unseren Instituten und außeruniversitären Forschungseinrichtungen. Ob das Thema Wasserstofftechnologie ist, ob es das Thema künstliche Intelligenz ist, ob es das Thema 5G ist, ob es das Thema Cyber Security ist. Alle diese Zukunftsthemen, die die Unternehmen jetzt ganz massiv herausfordern und verändern, die werden hier in unseren Forschungseinrichtungen und Hochschulen bearbeitet. Wer hier gründet, der hat den großartigen Vorteil, dass er auf der einen Seite sehr schnell auch seine Kunden findet im B2B-Bereich, weil hier ist die Industrie, hier sind die Hidden Champions, hier ist der große Mittelstand. Bei uns bewegt sich der Mittelstand weniger bei unter 250, also nach der EU-KMU-Definition, sondern der Mittelstand bewegt sich bei 1.000 Mitarbeitern aufwärts. Das ist hier der Nordrhein-Westfälische Mittelstand. Und die sind schon in der Lage, mit neuen Themen umzugehen, die sind in der Lage, mit Start-ups zusammenarbeiten zu können, die erkennen auch den Wert, den sie daraus erzielen können. Da gibt es eine große Bereitschaft zusammenzuarbeiten, Dinge auszuprobieren, Dinge voranzutreiben.

Ich denke jetzt zum Beispiel mal auch im Bereich Smart Farming: die Großen wie Claas, Lemken und andere – das sind Weltmarktführer in ihrem jeweiligen Segment und die arbeiten mit Start-ups zusammen, wenn die denen KI oder andere Impulse geben können, und sie können es sofort skalieren. Das ist ganz zentral: Man findet also schnell seine Kunden auf kürzesten Wegen.

Wir müssen dann zweitens sehen, wenn ich diese Produkte herstellen will oder Services, brauche ich gute Mitarbeiter. Die Mitarbeiter finden wir hier Nordrhein-Westfalen – dank der vielen Studenten, Absolventinnen und Absolventen aber auch guter Facharbeiter. Man darf nicht verkennen, bei manchen Themen – ich denke an Elektrolyseur und andere – brauche ich schon gute Fachkräfte, die dann in der Lage sind, auch diese Maschinen zusammenzubauen.

All das finden wir hier. Über manche Strecken haben wir zugesehen, wie diese tollen Leute nach Süddeutschland gewandert sind, obwohl sie lieber hier arbeiten und leben würden. Wenn sie genügend Möglichkeiten finden, hier eine Arbeit zu haben, bleiben die sehr gerne in Nordrhein-Westfalen.

Insofern finden die Start-ups ihre Kunden aber sie finden auch ihre wichtigen Ressourcen, vor allen Dingen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sie finden ihre Ideen hier, die klugen Köpfe. Und dann die Vernetzung – das sind die Eco-Systeme. Da hat auch schon sehr viel stattgefunden. Das versuchen wir zu verstärken. Dazu trägt auch jetzt die Initiative der NRW.BANK bei. Da haben wir einen gewissen Nachteil, weil wir so groß sind, da verliert man schon mal die Übersicht. Da haben es kleinere Standorte leichter, das abzubilden. Aber das versuchen wir zu kompensieren, indem wir vernetzen, indem wir auch einen gemeinsamen Geist versuchen zu entwickeln, der sich aufeinander bezieht. Nicht mehr nur eine Stadt für sich, sondern in einem regionalen Kontext. Hier ist es mir noch mal ganz wichtig hervorzuheben, dass sich Nordrhein-Westfalen eben nicht alleine aus verschiedenen Landesteilen und Teilregionen und unzähligen tollen Städten und Kreisen definieren kann,

sondern Nordrhein-Westfalen muss sich auch nach außen vermitteln als Metropolregion Rhein-Ruhr – als größte Region neben London, Paris und Moskau – mit zwölf Millionen Einwohnern. Mit kürzesten Wegen – in einer Stunde kann ich die alle mit ÖPNV erreichen. Das müssen wir auch noch viel stärker sagen, weil dann die Fühlungsvorteile sichtbarer werden, für die, die hierherkommen wollen. Auch für internationale Teams, die dann in Nordrhein-Westfalen ihr Start-up gründen wollen, weil sie wissen, hier finden sie die Kunden, hier finden sie die Ressourcen, hier finden sie die kurzen Wege. Insofern sind Ihre Erfolgsgeschichten, Herr Stölting, genau die, die wir vermitteln müssen. Wir sagen: Das geht hier alles, hier findet man die Netze, hier findet man die Unterstützung – und dann bin ich sehr zuversichtlich. Das ist ja so ein Schneeballsystem: Je mehr erst mal da ist und hinzukommt, desto mehr lebt das System aus sich selbst heraus.

Man muss auch Erfolge erzielen, weil mit jedem Erfolg kann man reinvestieren – das ist ja das Spannende. Das macht auch die NRW.BANK, das machen auch die Fonds, das machen auch Private, die hier erfolgreich geworden sind, ihre Firma vielleicht verkauft haben – oder Teile davon – die dann reinvestieren in neue Start-ups. Ich glaube, da ist Nordrhein-Westfalen jetzt genau auf dem richtigen Weg, ich bin da sehr optimistisch."

Caroline Gesatzki: „Vielen Dank. Dann kommen wir jetzt zu Dr. Irina Staatz-Granzer, die auch gegründet hat, allerdings ist das schon eine ganze Weile her – und es war auch nicht in Nordrhein-Westfalen. Sie haben auch nicht mit VC gegründet, haben aber trotzdem einen sehr starken Bezug zum Thema VC, und den würde ich Sie bitten, jetzt einmal ganz kurz darzustellen."

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Ich stehe hier für den Bereich Life Science. Ich habe lange Jahre in der Pharmaindustrie gearbeitet aber auch in der Biotechnologie-Industrie und dort tatsächlich auch Biotech-Unternehmen geleitet, die VC-finanziert waren beziehungsweise durch ein Family Office. Das heißt, ich habe von der operativen Seite die Erfahrung. Ich habe vor 15 Jahren mein eigenes Unternehmen gegründet – in der Tat nicht in Nordrhein-Westfalen, obwohl ich Nordrhein-Westfälin bin. Ich bin hier geboren und aufgewachsen, zur Schule gegangen und dann hat die ZVS mich außer Landes geschickt. Ich arbeite heute mit VC-finanzierten Biotech-Unternehmen aus aller Welt und helfe bei der Unternehmensentwicklung, bei der Bildung von Strategien aber auch bei der Kommerzialisierung. In dem Zusammenhang habe ich eben ganz viel mit jungen Unternehmen zu tun, sehe, welche Fragestellungen und Probleme die haben, aber auch, welche Erwartungen ein VC an sein Unternehmen stellt und wie er das Ganze fördert. Wichtig ist ja am Ende des Tages – das klang in Ihren Beiträgen ja schon an – aus der hervorragenden Grundlagenforschung die Dinge herauszupicken, die ein gutes Potenzial für eine kommerzielle Anwendung haben. Da ist die Entscheidung manchmal nicht einfach, weil es gibt so furchtbar viele gute Ideen und man kann leider nicht in alles investieren. Insofern muss man immer die guten Sachen herausfischen. Da traditionell Europa generell schwächer dasteht im VC-Kapital als die USA zum Beispiel, ist jede Initiative, um in der Richtung was zu tun, wichtig. Plus – wie Sie es ja auch beschrieben haben – junge Unternehmer dabei zu begleiten: Wie mache ich das überhaupt, wie gründe ich ein Unternehmen, an was muss ich alles denken und wie entwickle ich das weiter? Das sind eigentlich die wesentlichen Bausteine."

Caroline Gesatzki: „Sie sind jetzt Mitglied bei uns im Venture-Circle. Was hat Sie motiviert, da mit dabei zu sein?"

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Ich sehe gerade den Bedarf, dass junge Unternehmen Hilfestellung bekommen, sowohl inhaltlich operativ als auch vom Kapital her. Um die Lücke zu schließen zwischen Grundlagenforschung und dem Stadium, wo die Industrie das Potenzial einer Erfindung, einer Technologie erkennt und diese dann übernimmt. Dafür braucht es Leute mit Visionen, die erkennen, wo das kommerzielle Potenzial ist und diese junge Firma da begleiten.

Ich war sehr begeistert, als es hieß 'die NRW.BANK setzt einen VC-Fonds auf'. Ich sehe da einen großen Bedarf und deswegen freue ich mich, dass ich da mitarbeiten darf."

Caroline Gesatzki: „Was haben Sie sich vorgenommen, was möchten Sie speziell in diesem Fonds einbringen aus Ihrer Expertise heraus?"

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Ich finde es wichtig, dass man bei der Vielzahl der guten Ideen tatsächlich die herausfiltert, die auch ein kommerzielles Potenzial haben. Ich denke, ich habe durch die Vielzahl der Unternehmen aus aller Welt, mit denen ich arbeite, einen ganz guten Überblick: Wo geht die Pharmaindustrie hin? Was sucht sie? Wo ist der Bedarf? Was brauchen die Patienten? Ich möchte gerne diese Sicht vom Markt einbringen, aber auch von der Kenntnis, mit welchen Problemen sich Biotech-Unternehmen herumschlagen, was die brauchen, wie man denen die Hand reichen kann, damit daraus dann ein erfolgreiches Unternehmen wird – hoffentlich so was wie BionTech."

Caroline Gesatzki: „Jetzt ist die Szene ja immer noch sehr männerlastig – sowohl auf Investorenseite als auch auf Unternehmensseite. Was würden Sie Frauen sagen, die überlegen, ob VC für sie überhaupt infrage kommt?"

Dr. Irina Staatz-Granzer: „Also ich glaube, dass Frauen zu schnell angefasst sind oder den Fehler bei sich suchen. Sie trauen sich einfach nicht, sie überlegen lieber dreimal mehr, ob das wirklich eine gute Idee ist und ob sie wirklich diesen Schritt machen wollen oder nicht. Wenn es dann eine Ablehnung gibt, weil irgendein Investor sagt 'ach nee, das ist jetzt nichts für mich', dann ist man schnell dabei zu denken 'die Idee ist nicht gut'. Aber vielleicht liegt es nur daran, dass für diesen VC diese Idee zum jetzigen Zeitpunkt gerade nicht die richtige war. Insofern glaube ich, das Wichtigste ist: Traut Euch und versucht es."

Caroline Gesatzki: „Ein schönes Schlusswort. Vielen Dank dafür."