

Die drei von der Geldtankstelle

Start-ups brauchen vor allem eins: Kapital. Doch gerade im Nordwesten ist die Zahl potenzieller Investoren klein. Jetzt tritt ein neuer Fonds an, um das zu ändern.

VON RÜDIGER ZU KLAMPEN

In diesen Tagen wird es für angehende Unternehmensgründer im Nordwesten spannend: Gelingt es, für das Projekt Northwest Ventures genügend Investoren zu finden und ausreichend Kapital einzusammeln? Die Initiatoren um den Oldenburger Rechtsanwalt Andree Meyerdierks, Professor Alexander Nicolai und Wirtschaftsprüfer Frank Reiners sind zuversichtlich, mindestens drei Millionen Euro bis Jahresende zu erreichen, vielleicht sogar mehr. Das Vorhaben sei wichtig für die Region, betont Meyerdierks. Der Bedarf sei riesig. „Aber es gibt praktisch kein Angebot“, ergänzt Reiners.

Die Rede ist von Startkapital für technologieorientierte regionale Gründer, etwa aus dem Umfeld der Uni Oldenburg, die sich im frühen, besonders risikoreichen Stadium zwischen Forschung, Projektidee und Gründung befinden. Für diese im Branchenjargon „Seed“ genannte kritische Phase soll ein Fonds aus der Region für die Region aufgelegt werden – Northwest Ventures eben. Die Genehmigung der Finanzaufsicht liegt vor.

Letztlich geht es auch darum, wie man junge Forscher mit vermarktungsfähigen Ideen in der Region hält. Wie attraktiv ist die Region für technologieorientierte Gründer? Die Frage ist Persönlichkeiten aus der Region wie IHK-Präsident Gert Stuke so wichtig, dass sie sich im Beirat engagieren.

Fachleute der Szene wissen: Hat jemand eine Gründungsidee, ist das Kapital ein zentrales Problem – auch weil frühe Pläne oft schwer zu erklären und die Vermarktungsaussichten eher vage



Torsten von Reeken; Bunting

sind. Mit diesem arbeitsintensiven, risikoreichen Kleinkram seien Banker und Fonds meist überfordert, ist zu hören. Oft werde daher im Familien- und Freundeskreis erstes Kapital aufgetrieben. Erst später fließe zuweilen Geld aus Fördertöpfen, etwa von der N-Bank oder über Kammern, oder ein Business-Angel werde gewonnen.

Bei einer solchen Organisation, den Business Angels Weser-Ems Bremen, engagieren sich Meyerdierks und Reiners seit Langem im Vorstand. Sie bringen Jungunternehmer, die bereits über ein Konzept verfügen, mit erfahrenen Unternehmern und potenziellen Kapitalgebern zusammen. Auch Nicolai ist schon lange am Gründerthema dran – und jetzt an der Fonds-idee für Northwest Ventures beteiligt.

Ein solcher „Frühphasenfinanzierer“ sei im Nordwesten äußerst sinnvoll. Die Region sei dabei geradezu „unterbelichtet“, sagt Reiners. Tat-

sächlich zeigen Statistiken: Niedersachsen ist mit 0,6 Euro Venturecapital pro Kopf und Jahr Schlusslicht – abgeschlagen hinter Spitzenreiter wie Bayern (16,2) oder erst recht der Gründermetropole Berlin (54,1 Euro/Jahr).

Die Idee, das Angebot in der Region zu verbessern, stammt von Nicolai. Er hält an der Uni einen Lehrstuhl für Entrepreneurship. Oldenburg gilt spätestens seit etwa 2012 als Spitzenhochschule für Gründungen, mit einem breiten Instrumentenkasten. Immer wieder werden auch große Fördermittel an Land gezogen. „Aber ein Baustein fehlte“, sagt Nicolai mit Blick auf die Seedphase von Gründungswilligen. Er dachte gleich in größeren Kategorien und bezog Bremer Kollegen und andere in seine Idee ein. Nicolai ging auch auf Reiners und Meyerdierks zu. Die bekannten Oldenburger bringen nun ihr Fachwissen und Kontakte zu Investoren ein. Reiners, Geschäfts-

Die Männer mit dem Geld sind da (von links): **Andree Meyerdierks**, Professor **Alexander Nicolai** und **Frank Reiners** suchen Investoren für ihren regionalen Gründerfonds Northwest Ventures. Er soll helfen, technologieorientierte Start-ups aus dem Uni-Umfeld in der Region zu halten.

fürher bei BDO Arbicon, hat schon viele neue Fonds aufgelegt. Jurist Meyerdierks (Meyerdierks Immobilien) ist in rechtlichen Fragen zu Hause, er fungiert als Geschäftsführer.

Von Berlin aus geänderte rechtliche Rahmenbedingungen brachten die Pläne für Northwest Ventures zwischenzeitlich fast zum Fall. Jetzt aber passt das Konzept: Gesucht wird eine überschaubare Zahl von Investoren, vielleicht ein Dutzend. Ziel sind größere Einlagen von schon erfahrenen Adressen. Insgesamt sollen einige Millionen Euro, nicht aber kleine Beträge von vielen Sparern zusammenkommen, erläutern Meyerdierks und Reiners. Der Aufwand für das Fondsmanagement, bisher ehrenamtlich, würde sonst ausufern. Auch die Zahl der Beteiligungen soll überschaubar bleiben, sie sollen ja auch betreut werden.

Zudem hat man sich starke Partner gesucht. Vielleicht am wichtigsten: der bundesweite High-Tech Gründerfonds, an dem aus der Region etwa Cewe beteiligt ist. Mit dem Gründerkapitalschwergewicht sind bei interessanten Projekten im Nordwesten Co-Finanzierungen angedacht, auch Arbeitsteilungen. Vernetzung ist ein zentrales Thema des ganzen Projekts.

„Wir laufen jetzt los“, heißt es beim Fondsgründungsteam. Ziel: Investoren aus der regionalen Wirtschaft als Kommanditisten für Northwest Ventures gewinnen. Sie können reine Finanzinvestoren sein, sich aber auch mit strategischem Interesse oder als Business-Angel mit eigenen Erfahrungen einbringen. Das werde mancher Persönlichkeiten sicher Spaß bereiten, glaubt Nicolai. Unter dem Strich werde die Begleitung von Gründungen durch Northwest Ventures noch marktorientierter, sagt der Professor.

Die Entscheidung über Beteiligungen soll ein Ausschuss der Fondsinvestoren selbst fällen, beratend begleitet vom wissenschaftlichen Beirat. Und der Ausschuss der Geldgeber wird nach einigen Jahren auch den Exit suchen. Idealerweise ist die geförderte Gründung dann auf einem dynamischen, schon produzierenden und vermarktenden Kurs – und spült Northwest Ventures einen ordentlichen Gewinn in die Kasse.