

AUFSÄTZE

Dr. Anja Eisenreich
Dr. Johannes Müller

Prof. Dr. Martin Stuchtay

Erfolgsfaktoren für zirkuläre Geschäftsmodelle

Prof. Dr. Dr. h.c. Michael Gessler

Sibylle Gausing

David Fischer

Duale Ausbildung und Weiterbildung
in Mittel- und Osteuropa

Prof. Dr. Matthias Riege

Prof. Dr. Markus Grottke

Cybersecurity, IT-Sicherheit und
IT-Sicherheitsmanagement

Prof. Dr. Werner Gleißner

Philipp Moecke

Prof. Dr. Arnold Weissman

Umfassendes
Nachhaltigkeitsmanagement

GESPRÄCH

Michael Motschmann

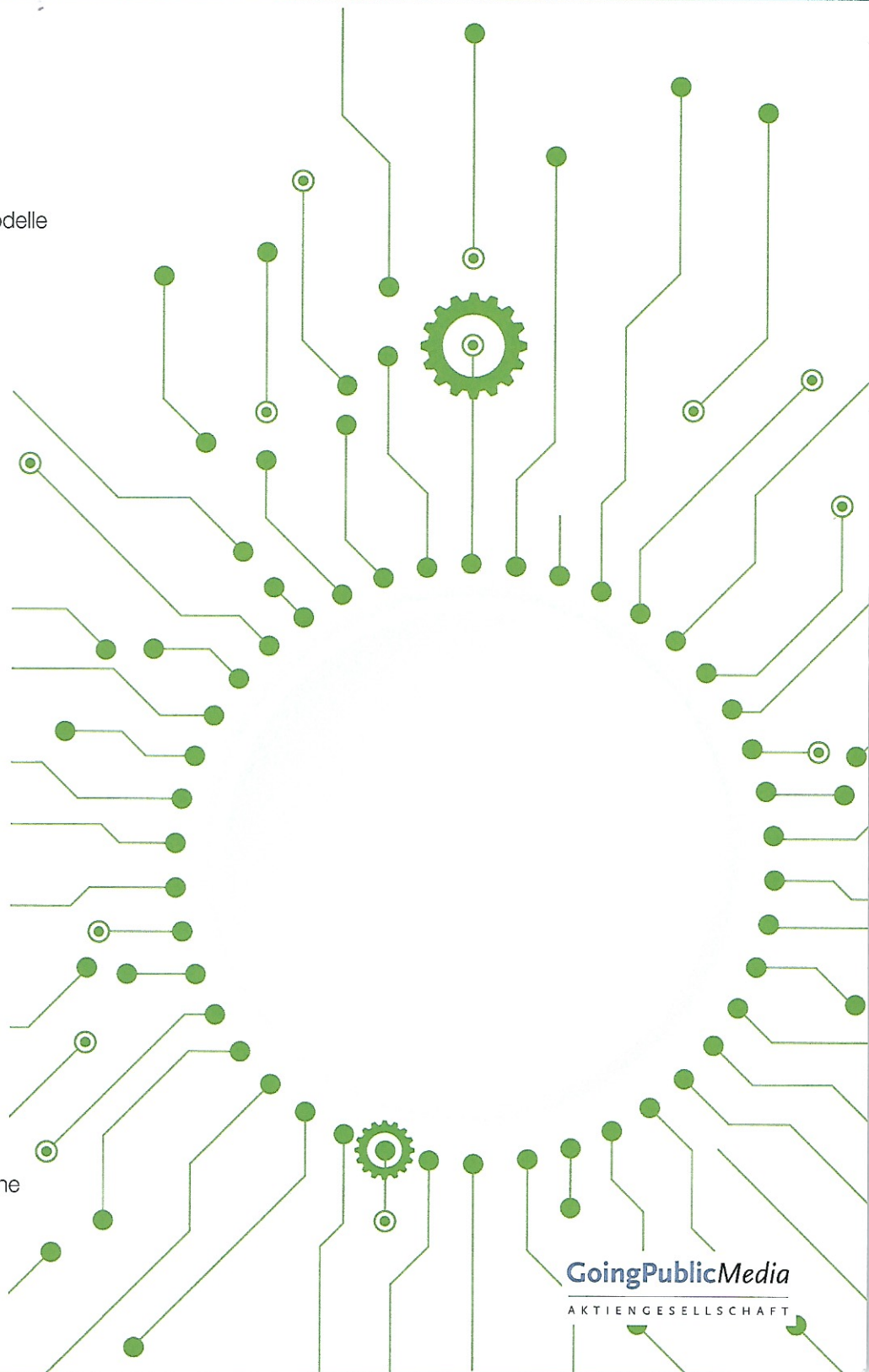
„Wir helfen jungen Firmen zu einem
großen Unternehmen zu reifen“

STICHWORT KONFLIKTPSYCHOLOGIE

Dr. Franziska v. Kummer

Prof. Dr. Arist v. Schlippe

Verantwortungsdiffusion als Konfliktursache



„WIR HELFEN JUNGEN FIRMEN ZU EINEM GROßEN UNTERNEHMEN ZU REIFEN“

GESPRÄCH MIT MICHAEL MOTSCHMANN, VORSTAND UND MANAGING PARTNER DER MIG CAPITAL AG UND AUFSICHTSRAT DER BÖRSENNOTIERTEN BIONTECH SE

INTERVIEW: PROF. DR. WOLFGANG BLÄTTCHEN

FuS: Was verbindet das MIG-Konzept mit Familienunternehmen?

Michael Motschmann: Grundsätzlich sind wir im Bereich der Wagniskapitalfinanzierung tätig. Wir helfen als Investor jungen Firmen, ihre Pläne umzusetzen und – wenn alles gut geht – eines Tages zu einem großen Unternehmen zu reifen. Familienunternehmen und Gründer, mit denen wir zusammenarbeiten, haben vieles gemeinsam: Sie sind befeuert durch eine klare Vision, sie denken langfristig, bringen viel Durchhaltevermögen mit, um ihre Ziele zu erreichen, und sie besitzen in aller Regel ein Wertekorsett. Die Idee, etwas zu schaffen, steht für sie an erster Stelle. Aus von uns finanzierten Start-ups können natürlich über die Zeit auch Familienunternehmen werden, das ist aber eher die Ausnahme.

FuS: Was hebt MIG und Ihr Team von Wettbewerbern ab?

Motschmann: Die deutsche Venture-Capital-Szene ist nicht riesig – zumindest im Vergleich zu den USA, wo es traditionell eine ganz andere professionelle Landschaft gibt. VCs mit 1 Mrd. EUR an Fondskapital wie wir gehören hierzulande schon zu den größeren Marktteilnehmern. In aller Regel wenden sich VC-Fonds beim Einsammeln des Kapitals an professionelle Investoren, also Banken, Versicherungen und andere Finanzinstitutionen. Wir gehen einen anderen Weg, der uns unterscheidet. Seit unserer Gründung 2005 haben wir 17 Fonds aufgelegt, die sich an Privatanleger richten, wobei eine Untergrenze der Zeichnung besteht. Wir eröffnen damit einem in der Regel betuchteren Kreis an Privatpersonen die Möglichkeit, einen Teil ihres Vermögens in der Assetklasse Venture Capital anzulegen, die ansonsten für Einzelpersonen verschlossen ist.

FuS: Welche unternehmerischen Konzepte haben Sie für Ihre Investitionsentscheidungen im Fokus?

Motschmann: Wir zielen auf den sogenannten Deeptechbereich, wir suchen also nach jungen Firmen, die über eine herausragende Technologie verfügen. Diese Technologie sollte im besten Fall disruptiv sein und natürlich skalierbar. Bei der Entwicklung dieser Technologie und deren Vermarktung helfen wir nicht nur mit Kapital, sondern auch mit den Erfahrungen unseres breit aufgestellten Expertenteams, das die Start-ups umfassend berät.

FuS: Was muss das Gründerteam mitbringen?

Motschmann: Sie stellen hier eine Schlüsselfrage. Wir sehen bei der Auswahl unserer Beteiligungen auf beiden Augen – die

Technologie ist nämlich nur die eine Seite. Die Managementfähigkeiten der Gründer und ihres sie umgebenden Teams sind mindestens genauso wichtig für den Erfolg. Gründer müssen das Unternehmern besitzen. Es ist wie im Zehnkampf: Gründer müssen nicht zwingend in allen Disziplinen der Beste sein, aber sie müssen viele wichtige Eigenschaften mitbringen, um eine Firma aufzubauen. Menschenführung beispielsweise gehört dazu; die Fähigkeit, bei den Stakeholdern Vertrauen aufzubauen, ist ein weiterer Baustein. Reine Tüftler, die lediglich eine neue Technologie entwickeln, aber unfähig sind, mit unterschiedlichen Menschen zu kommunizieren, fallen bei uns durch das Raster. Auch hier zeigen sich Parallelen zu Familienunternehmern.

FuS: Was sollten Ihre Co-Investoren mitbringen, um ein erfolgreiches Investment zu starten?

Motschmann: Zum einen ist der Kapitalbedarf sehr hoch, um ein Start-up bis in die Gewinnzone zu bringen, zum anderen können sich Co-Investoren oft wunderbar ergänzen. Ein Beispiel: In einer späteren Finanzierungsrunde sind bei einem unserer Beteiligungsunternehmen, das künstliche Spinnenseide herstellt und dabei ein Alleinstellungsmerkmal besitzt, zwei neue Co-Investoren dazugestoßen, die Marktzugänge und Produktions-Know-how mitbringen, über die die Altinvestoren so nicht verfügt haben. Daneben ist uns unternehmerisches Denken bei unseren Co-Investoren sehr wichtig.

ZUR PERSON



Als Gründer der MIG Capital AG war **Michael Motschmann** von Anfang an für die Investment- und Fundraisingaktivitäten verantwortlich. Motschmann ist Serial Entrepreneur im klassischen Sinne. Er gründete mehrere Firmen in unterschiedlichsten Industriezweigen, baute diese auf und verkaufte sie. Mit seinem Bruder Cecil Motschmann gründete er 2005 die MIG Capital AG, deren Vorstand und Managing Partner er heute ist. Er sitzt

außerdem im Aufsichtsrat der börsennotierten BioNTech SE und der privaten Gesellschaften Amsilk, APK und Temedica. Die MIG Capital AG hat derzeit ein aktives Portfolio von 33 Unternehmen und verwaltet ein Volumen von über 1 Mrd. EUR.



Foto: © chartphoto – stock.adobe.com

FuS: Wenden Sie bei Ihren Beteiligungen besondere Governance-Strukturen an?

Motschmann: Als Investoren in junge Unternehmen bauen wir eine sehr enge Verbindung zu den Managementteams und unseren Co-Investoren auf. Oft besetzen wir Aufsichtsratspositionen mit Mitgliedern unseres Investmentteams, um auch formal unserer Rolle gerecht zu werden. Wir sehen unsere Rolle neben der Kontrolle aber vor allem auch im Sparring mit den Gründern.

FuS: Welchen Einfluss auf operative und strategische Unternehmensführung übernehmen Sie in den Beteiligungen und welchen Freiraum lassen Sie den Gründern?

Motschmann: Ich bin überzeugt davon, dass gegenseitiges Vertrauen die Basis für das Verhältnis zwischen uns als Investor und den Gründern von Start-ups sein muss. In operative Fragestellungen mischen sich meine Kollegen und ich also nur in Ausnahmefällen ein und auch nur, wenn das vom Management gewünscht ist. Wir sind gerne Sparringspartner und Ratgeber, Türöffner und Berater. Dabei wird dann natürlich häufig über die strategische Ausrichtung diskutiert und auch über den damit einhergehenden Finanzbedarf. Freiräume sind für Gründer wichtig. Erst wenn Dinge sichtbar in eine falsche Richtung laufen, würden wir und unsere Co-Investoren diese Freiräume im Notfall beschneiden.

FuS: Gibt es einen „Idealausstieg“ für Sie (IPO, SPAC, strategischer Industriepartner)?

Motschmann: Unserem Geschäftsmodell ist es immanent, dass wir für unsere Anleger gewinnbringende Exits anstreben. Das ist die hohe Kunst. Wann ist ein Beteiligungsunternehmen

reif für einen Verkauf – und vor allem an wen? Gibt es dafür einen gemeinsamen Standpunkt mit Co-Investoren und dem Management? Dies diskutieren wir schon sehr früh mit dem Management und finden dazu eine gemeinsame Einschätzung. In aller Regel tun sich zwei Formen des Exits auf: der Verkauf an einen strategischen Partner oder ein IPO, was uns dann ermöglicht, unsere Anteile über die Börse zu verkaufen. Beide Wege sind wir des Öfteren gegangen. Wir sind bereits 17-mal ausgestiegen, davon viermal über die Börse, unter anderem mit einer SPAC.

FuS: Bleiben Sie auch nach dem IPO in den Aufsichtsorganen, wie im Fall BioNTech?

Motschmann: Nach dem Exit oder IPO endet in aller Regel die Mitarbeit in den Aufsichtsgremien. BioNTech ist da die Ausnahme. In dem langjährigen Aufbau des Unternehmens, an dem mehrere MIG Fonds beteiligt waren, hat sich ein Kernteam gebildet, das die wesentlichen Entscheidungen getroffen hat. Bei dieser Zusammenarbeit hat sich ein starkes gegenseitiges Vertrauen gebildet. Die heutigen Hauptinvestoren sind sowohl die wissenschaftliche Gründerfamilie als auch das Family Office, die beide über 50% an der Gesellschaft halten, und wir haben deshalb auch seit unserem Ausstieg bislang keine Notwendigkeit gesehen, das Aufsichtsgremium personell zu verändern. ◆

KEYWORDS

Venture Capital (VC) • VC-Fonds • Wagniskapitalfinanzierung • Seed-Finanzierung • Start-ups