

DIE ZWEITE RUNDE

Ein neues Finanzierungsunternehmen
will Start-ups zum Wachsen bringen



*Geldgeber für den Launch eines Start-ups gibt es viele. Danach sieht es aber düster aus.
Investoren für die Wachstumsphase sucht man hierzulande meist vergeblich.
Round2 Capital will das jetzt ändern – mit einem völlig neuen Finanzprodukt.* Text: Stefan Schatz

So sieht Aufbruchstimmung aus: Hunderte Ideen für eine Unternehmensgründung, genug Investoren, die mit Geld und Know-how unter die Arme greifen, zahlreiche Organisationen, die beim Schreiben von Businessplänen ebenso helfen wie beim Aufbau von Strukturen, Teams und Förderungs-

anträgen. Sogar von staatlicher Seite kommt Unterstützung, um dieses zarte Pflänzchen namens Start-up-Kultur weiter wachsen zu lassen.

Hat sich der Jungunternehmer erst mal auf den Weg gemacht, ist der prall gefüllte Start-Rucksack aber schnell geleert. Vor allem dann, wenn er über Landesgrenzen

hinausdenkt. So wie es in der skalierungsverliebten Branche rund um Digitalisierung und mobile Dienstleistungen eben üblich ist. „Die Venturers und Business Angels tragen die Start-ups nur bis zu einer gewissen Größe, die aber noch viel zu klein ist, um eine Bankfinanzierung zu bekommen“, sagt Christian Czernich. Eine Tatsache, die den internationalen Betriebswirt mit wissenschaftlichem Background in den USA und Schweden schon lange ärgert. Weil: Was nützt die Euphorie über – laut KMU Forschung Austria bis zu 1.000 jährlich gegründete – Start-ups, wenn das Geld für Expansion fehlt? Er diskutiert diesen Missstand mit seinem Co-Founder Jan Hillered. Der erfahrene Banker findet in seiner schwedischen Heimat nämlich eine ähnliche Situation vor. Als man über den WU-Professor Josef Zechner vom Institut für Finanzwirtschaft auf Isabella Hermann-Schön stößt – die Hochfinanz-Erfahrung von ihrer Tätigkeit in der ZZ Vermögensverwaltung GmbH von Palais-Coburg-Besitzer Peter Pühringer mitbringt –, wird die Lösung konkreter: Ein eigener Fonds muss her, er soll vielversprechende Unternehmen mit ausreichend Anfangserfahrung auf dem Weg nach oben beflügeln.



– Das Round2Cap-Team –
Banking trifft Wissenschaft und Investment-Know-how.



– Jan Hillered –

„Digitalisierung schafft neue Geschäftsmodelle, die Finanzierungsmodelle sind aber uralte.“

Als passendes Gefäß gründen Hillered, Czernich und Hermann-Schön Round2 Capital Partners. Die Idee: Round2Cap, so die webtaugliche Abkürzung, stellt passenden Unternehmen ein Nachrangdarlehen zur Verfügung. Die Rückzahlung erfolgt als Anteil am Umsatz.

Hoffnungsträger

Potenzielle Darlehensnehmer sind im Bereich Digitalisierung tätig, haben bereits mindestens eine Million Euro Umsatz, verfügen über ein funktionierendes Geschäftsmodell und sind seit mindestens drei Jahren am Markt. Czernich: „Das Risiko, zu scheitern, ist in den ersten drei Jahren am größten, das zeigt die Insolvenzstatistik. Danach sollte das Geschäftsmodell erprobt und eine stabile Kundenbasis vorhanden sein. Solchen inhabergeführten kleinen und mittleren Unternehmen bieten wir die Chance auf Wachstum.“ Hermann-Schön: „Uns ist die Flexibilität wichtig. Wir nehmen keine Beteiligungen, verwässern deshalb die Geschäftsanteile unserer Kunden nicht und brauchen auch keinen Exit. Die Unternehmen können also nachhaltig wachsen.“ Der Deal: Der Kunde führt Monat für Monat einen fixen Prozentsatz



– Isabella Hermann-Schön –

„Wir nehmen keine Beteiligungen. So bleiben wir flexibel und brauchen auch keinen Exit.“

seines Umsatzes zum Abbau des Darlehens an Round2Cap ab, nach der Tilgung ist die Geschäftsbeziehung zu Ende. Bis zu 30 Prozent des Umsatzes könnten so via Round2Cap-Darlehen finanziert werden.

Neue Finanzierung für neue Ideen

Ein innovatives Konzept. „In Schweden und im deutschsprachigen Raum gibt es keinen vergleichbaren Anbieter“, so Hillered, weshalb sich das geografische Geschäftsgebiet ganz automatisch ergäbe. „Zudem stehen diese Länder an der Spitze der technologischen Entwicklung. Durch Digitalisierung entstehen dabei völlig neue Geschäftsmodelle, nur die bisher zur Verfügung stehenden Finanzierungsmodelle sind uralte.“ Mit der Refinanzierung der zu vergebenden Darlehen scheint die als alternativer Investmentfonds registrierte Round2Cap kein Problem zu haben. Einerseits reichen die Netzwerke der drei Gesellschafter tief in die österreichische Family-Office- und Privatstiftungsszene, andererseits, so Hermann-Schön, „haben auch schon große deutsche Fondsgesellschaften hohes Interesse an unserem Produkt gezeigt“. Was auch an der voraussichtlichen Rendite von zehn bis 15 Prozent liegen dürfte. „Wir wenden uns



– Christian Czernich –

„Venturers und Business Angels tragen Start-ups nur bis zu einer gewissen Größe.“

aber auch an etablierte Unternehmer, die wissen, wie schwierig Wachstumsfinanzierung ist, und mit ihrem Geld die nächste Gründer-Generation international etablieren wollen“, so Czernich.

Solche Erfolgsanwärter gibt es viele. Neben Kontakten über Steuerberater und Rechtsanwälte aus dem Netzwerk wird auch via Datenbanken nach passenden Unternehmen Ausschau gehalten. „Man kann sich natürlich auch direkt an uns wenden“, so Hermann-Schön. Die wichtigste Kontaktplattform wird aber die nächste Innovation von Round2Cap, genannt Round2Lab. Hillered: „In Kooperation mit der WU coachen wir ab Herbst junge Unternehmen bei speziellen Expansionsproblemen in Form von Seminaren und Kursen.“

Das Konzept laut Czernich: „Wir wollen mit Gastvortragenden und etablierten Unternehmern Impulse geben und einen Prozess einleiten. Bei Round2Lab sollen sich die jungen Unternehmer in kleinen Gruppen untereinander austauschen und mit unserer Hilfe die individuell passenden Lösungen erarbeiten.“ Klingt schlau. Der Weg an die Spitze scheint für Österreichs Unternehmensgründer deutlich flacher zu werden. ←