

„Eigenkapital für Nachhaltigkeit, Climate Tech und Digitalisierung“

INTERVIEW MIT NATASCHA GROSSER,
PRIVATE EQUITY FORUM NRW

„Die Herausforderung ist, den richtigen Investor zu finden und zu überzeugen“



NATASCHA GROSSER ist Vorstandsvorsitzende des Private Equity Forums NRW e.V., Rechtsanwältin und Inhaberin der Rechtsanwaltskanzlei Grosser Corporate Law, mit den Tätigkeitsschwerpunkten Private Equity und M&A sowie Honorarprofessorin an der Frankfurt School of Finance & Management.

Das Bundesland Nordrhein-Westfalen bietet vielfältige Standorte für Gründerinnen und Gründer. Warum diese so interessant sind und wie es um die Investorenlandschaft bestellt ist, weiß Natascha Grosser, Vorstandsvorsitzende des Private Equity Forums NRW.

VC Magazin: Warum ist NRW ein besonders guter Standort für Start-ups und Wachstumsunternehmen?

Grosser: Das bevölkerungsreichste Bundesland mit 29 von 80 deutschen Großstädten hat mehrere Start-up-Spots, wie Aachen, Düsseldorf und Köln, mit jeweils günstiger Infrastruktur, guten Universitäten und großen Unternehmen. Das macht NRW attraktiv und beliebt.

VC Magazin: Wie ist es um die Investorenzene – von Business Angels bis Later Stage – in NRW bestellt?

Grosser: Die hiesige Investorenzene deckt eigentlich alle Finanzierungsphasen ab. Es gibt eine Reihe von kleinen bis mittelgroßen Beteiligungsunternehmen für bereits etablierte Unternehmen, Investoren, die die Wachstumsphase, und solche, die ganz junge Unternehmen mit Finanzierungen bis zur Marktreife des Produkts begleiten. Gerade am Anfang gibt es vielleicht eine großartige Idee und reichliche Motivation, aber es fehlt schlicht an den finanziellen Mitteln für Personal, Vertrieb, Marketing et cetera. Einen reinen Finanzinvestor zu finden ist aber nur die halbe Miete. Ganz wichtig sind Business Angels, die Erfahrung, Know-how und letztlich Vitamin B mitbringen. Darauf setzen auch die durchaus zahlreichen Angebote des Landes. Das wohl aktivste Landesförderinstitut in Deutschland, die NRW.Bank, hat verschiedene Programme für junge Unterneh-

men, die aber voraussetzen, dass sich bereits ein Investor – regelmäßig ein Business Angel – mit einem signifikanten finanziellen Beitrag committet hat. Daneben gibt es eine Reihe regionaler Venture Capital-Fonds, die über ein umfangreiches Netzwerk verfügen und nicht nur Finanzmittel, sondern auch strategisches Wissen bereitstellen. Letztendlich bieten aber auch die bundesweit tätigen Investoren, etwa der HTGF sowie zahlreiche private Wagniskapitalgesellschaften, finanzielle Mittel. Nach meiner Wahrnehmung ist hinreichend Kapital im Markt vorhanden, und bei echten Unicorns herrscht sogar richtiger Wettbewerb unter den Investoren. Die Herausforderung für junge Unternehmen ist daher, den richtigen Investor zu finden und dann auch noch zu überzeugen, dass es sich lohnt, mit ihnen ein finanzielles Risiko einzugehen.

VC Magazin: Sie sind als Anwältin in zahlreichen Transaktionen involviert. Welche Branchen und Geschäftsmodelle werden noch immer hoch bewertet und sind bei Kapitalgebern en vogue, welche weniger?

Grosser: Der Wunsch, umweltfreundlicher und recyclebar zu produzieren, wird immer größer. Seit Einführung der ESG-Kriterien bleibt vielen Unternehmen daher gar keine andere Wahl, als sich hiermit ernsthaft auseinanderzusetzen, insbesondere wenn Investoren beteiligt sind. Dies betrifft nahezu die gesamte Produktionskette

in unterschiedlichsten Branchen, wie der Verpackungs-, Automobil-, Bau-, Chemie-, Lebensmittel- oder auch Agrarindustrie. Insofern halte ich mit Blick auf die Zukunft sehr viele Branchen für interessant, die umdenken und den Wandel auch in absehbaren Zeiträumen umsetzen können. Nach wie vor werden natürlich IT-Technologie und Softwareunternehmen gehypt. Dauerbrenner sind aber auch Maschinenbau und Automobilzulieferer. Die Medizin- und Pharmabranche sind zudem inflationssicherere Branchen, zumal die Gesundheit wohl das höchste Gut eines jeden ist.

VC Magazin: Was verbinden Sie persönlich mit der Private Equity-Konferenz NRW?

Grosser: Für mich ist sie immer eine gute Möglichkeit, Erfahrungswerte und Erwartungen von Politik, Investoren und Unternehmen zu hören, neue Geschäftsideen und deren Gründer kennenzulernen sowie mein Netzwerk zu pflegen und weiter auszubauen. Zu informieren sowie neue und alte Marktteilnehmer zusammenzubringen ist auch der Anspruch des Private Equity Forums NRW e.V., der deswegen auch in diesem Jahr wieder Kooperationspartner der Konferenz ist und mit einem kleinen Stand als Meetingpoint präsent sein wird.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.
Janine Heidenfelder | janine.heidenfelder@vc-magazin.de

