

INTERVIEW MIT

Dr. Andreas Wagner

Leiter der Gründungs- und Nachfolgefiananzierung sowie des Förderkreditgeschäfts der HypoVereinsbank und verantwortlich für die Sustainable Finance-Initiative

Banken in der Startup-Szene

Die Entwicklungen der deutschen Startup-Szene in den letzten 25 Jahren hinterließen nicht nur Spuren bei Gründern und ihren Geschäftsmodellen oder dem VC-Markt. Auch die Bankenwelt hat sich verändert.

Wie bewerten Sie die Entwicklungen in der Startup-Welt in Deutschland?

Es hat etwas gedauert, bis sich hierzulande ein erfolgreiches Startup-Ökosystem entwickelt hat. Vor 15 Jahren haben Gründerinnen und Gründer beispielsweise noch vor allem US-Geschäftsmodelle kopiert und sich eher auf den B2C-Bereich konzentriert. Heute ist alles viel professioneller: Die meisten Gründer haben schon für Unternehmen oder andere Startups gearbeitet und wissen, worauf es ankommt. Der Großteil der Startups kommt inzwischen zudem aus dem B2B-Bereich. Dadurch hat Deutschland plötzlich sehr viele interessante Tech-Startups – vielleicht mehr als jedes andere Land in Europa. Zudem entdecken aktuell viele Wagniskapitalgeber Europa und insbesondere Deutschland als Hort der neuen Startup-Chancen.



Wie haben Sie als Bank auf diese Entwicklungen reagiert?

Wir stimmen in der HypoVereinsbank unsere Finanzdienstleistungen auf die besonderen Anforderungen von Gründern ab. So haben wir etwa spezielle Beratungsteams für Gründung und Nachfolge etabliert, die mit besonderem Knowhow bei der Unternehmensgründung oder -übergabe unterstützen. Im nächsten Schritt geht es darum, den Wachstumsunternehmen oder Scale-Ups beim Aufbau von Investorenstrukturen oder sogar im Bereich Mergers & Acquisitions (M&A) zur Seite zu stehen. Hierzu hat die HypoVereinsbank etwa ein spezielles Tech Team für die Begleitung junger Technologieunternehmen etabliert. Für uns hat sich dieser Beratungsansatz innerhalb kurzer Zeit zu einem Erfolgsmodell entwickelt. Die jungen Unternehmen profitieren von Anfang an von einer Beratungsstruktur, die dem Betreuungssystem eines Großkunden ähnelt. Dadurch erhalten Tech-Unternehmen früh Zugang zum umfangreichen Produktangebot sowie zu den Spezialisten einer internationalen Geschäftsbank. Wozu eine solche Zusammenarbeit im Idealfall führen kann, hat etwa der erfolgreiche Börsengang von Delivery Hero gezeigt. Die HypoVereinsbank hat Delivery Hero mit dem Berliner Tech Team fast von Beginn an begleitet. Als das Unternehmen dann 2017 an die Börse ging, waren wir maßgeblich an diesem IPO beteiligt.

Was heißt das für die Rolle von Banken im Startup-Ökosystem?

Die Begleitung aus einer Hand – von der Gründung über die verschiedenen Entwicklungsphasen hinweg – wird aus meiner Sicht immer wichtiger. Um die Entwicklung noch weiter voranzutreiben, müssen Banken und Unterstützer-Organisationen im Schulterschluss die Startups weiter in den unterschiedlichen Entwicklungsphasen unterstützen. In dem Kontext sehen wir auch die Zusammenarbeit mit BayStartUP als wichtigen Bestandteil unserer Bemühungen, uns aktiv ins Startup-Ökosystem einzubringen. Wir nutzen das hervorragende BayStartUP-Netzwerk bezüglich der Industriekooperationen und Investoren. Als Bank liegt unser Schwerpunkt natürlich auf den Themen Zahlungsverkehr, Finanzierung und Risikomanagement. Wir verstehen uns aber gleichzeitig auch als Türöffner. So führen wir beispielsweise regelmäßig Startups und etablierte Unternehmen zusammen. Sie sind eine gute Möglichkeit, das Fachwissen eines etablierten Unternehmens mit dem Innovationsgeist eines Startups zusammenzubringen. Unsere Bankspezialisten können Startups außerdem bei der Beschaffung von Fremd- und Eigenkapital helfen. Wir vermitteln etwa Eigenkapitallösungen über eine enge Zusammenarbeit mit Venture Capital Gesellschaften, Family Offices, Business Angels und vermögende Privatpersonen.



Infos für Gründer

www.hypovereinsbank.de/gruendung