

# DER ÜBERFLIEGER

Investieren in Start-ups? Christoph Gerlinger, CEO der German Startups Group, zeigt, wie es funktioniert.

AUTOR Tobias Mündemann  
FOTOGRAFIE Yves Sucksdorff

Der Firmensitz könnte gar nicht besser passen: Christoph Gerlinger und seine German Startups Group residieren im alten Berliner Flughafen Tempelhof.

Vor selbstbewussten Superlativen haben Christoph Gerlinger und seine German Startups Group keine Scheu. „Wir suchen die besten Start-ups made in Germany“, heißt es auf der Website in großen Lettern, „Start-ups revolutionieren Märkte und gestalten Produkte neu“, „Berlin, genannt Silicon-Allee, ist der neue Start-up-Hotspot“. Der Erfolg gibt Gerlinger Recht. Seit 2012 investiert die German Startups Group überwiegend in Minderheitsbeteiligungen von neuen Firmen. Zum Portfolio gehören 25 aus Sicht des Unternehmens wesentliche Beteiligungen. Darunter sind bekannte Namen wie der Online-Optiker Mister Spex, aber auch jüngere Start-ups wie Juniqe, ein Online-Shop für Kunst, Mode und Accessoires. Neben Kapital gibt es für die Gründer Expertise, Kontakte, digitale Kompetenz – „Smart Money“, wie Gerlinger das nennt. „Wir sind schon jetzt der aktivste private Venture-Capital-Investor in Deutschland.“ Seit dem ersten vollen Geschäftsjahr in der Gewinnzone, konnte

## 4/10

### START-UPS

gehen davon aus, mit ihrer Technologie, ihrem Geschäftsmodell oder einer Kombination aus beidem eine Weltneuheit auf den Markt zu bringen.

die German Startups Group zur Jahresmitte 2015 eine jährliche Brutto-Performance des investierten Kapitals von deutlich über 30 Prozent ausweisen. Im November ist der Sprung an die Börse geglückt. Die German Startups Group und ihr Gründer – sie starten selbst kräftig durch.

### PERFEKTES TIMING: INVESTIEREN IN START-UPS LIEGT IM TREND

Allein im ersten Halbjahr 2015 haben Wagnisfinanzierer laut Ernst & Young rund 1,9 Milliarden Euro mehr in deutsche Start-ups gesteckt als im gesamten Vorjahr. Berlin hat sich dabei in Europa als Spitzenstandort etabliert, noch vor London, Stockholm und Paris. Längst betreiben Konzerne wie die Telekom oder der Axel Springer Verlag eigene Inkubatoren für Gründer mit guten Ideen und großem Potenzial. Auch die Commerzbank ist mit dem „main incubator“ in die Förderung von Start-ups eingestiegen und konzentriert sich auf neue Finanztechnologie-Unternehmen. Gerlinger begrüßt solches Engagement. „Für die Gründer und das gesamte Ökosystem der Gründerszene in Deutschland ist das gut.“

1,065

MRD. EURO

Das ist der Mindestkapitalbedarf der mehr als 1.000 im Deutschen Startup Monitor befragten Unternehmen in den kommenden 12 Monaten.

Wie andere Start-up-Investoren auch sucht die German Startups Group nach Firmen, die das Zeug haben, bestehende Marktregeln auf den Kopf zu stellen und damit exponentiell zu wachsen. „Disruptiv“ nennt man solche Geschäftsmodelle, die, Beispiel Amazon, auf einen Schlag Buchläden alt aussehen lassen. „Darüber hinaus sind uns die Gründerpersönlichkeiten wichtig“, sagt Gerlinger, „denen wir zutrauen, über alle Widerstände und Hürden hinweg ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen. Im besten Fall haben sie das zuvor schon einmal unter Beweis gestellt.“ Starke Persönlichkeiten, disruptive Idee – die Geschichte ist reich an Vorbildern, die sich wie Daimler Benz oder Werner von Siemens gegen Pferdewagen und Dampflokomotiven durchsetzen mussten und dabei einer ganzen Ära ihren Stempel aufgedrückt haben. Gründerzeit.

Für private Investoren ist es bislang allerdings gar nicht so einfach, die neue Gründerzeit zu nutzen und in Start-ups zu investieren. Venture-Fonds sind zumeist geschlossene Veranstaltungen und erfordern hohe Mindestinvestments. Beim Crowd-Investing wiederum kann man zwar mit wenigen Euro dabei sein, wenn Gyrocopter den Luftraum erobern oder neuartige Säfte ihre Konsumenten suchen. Allerdings können Privatanleger maximal 10.000 Euro investieren – zudem ist es für sie mitunter schwierig einzuschätzen, ob das Geschäft

77,1%

des investierten Venture-Kapitals stammen von deutschen Kapitalgebern.

professionell geführt wird. Als Business Angel schließlich investiert man neben Kapital vor allem Zeit und kümmert sich intensiv um die Gründer und ihre Firmen. „Das kann zwar großen Spaß machen“, sagt Dr. Jan Evers,

der mit seiner Hamburger Unternehmensberatung regelmäßig die deutsche Gründerszene durchleuchtet, „aber man muss die Firma mit Potenzial erst einmal finden, und dann ist es viel Arbeit. Das wird oft unterschätzt.“ Zudem fällt es Business Angels nicht immer leicht, große Portfolios aufzubauen und die Risiken zu streuen.

Mit der German Startups Group finden Anleger nun eine Alternative, können über Aktien in ein ganzes Start-up-Portfolio investieren. Wichtig zu wissen: Anders als typische Venture-Capital-Fonds sind die Investments der German Startups Group in ihrer Laufzeit nicht beschränkt. „Wir können Start-ups länger begleiten und ihnen helfen, in weiteren Finanzierungsrunden neue Investoren an Bord zu holen.“ Außerdem erwerben Gerlinger und sein Team nicht nur Anteile aus Kapitalerhöhungen, sie kaufen auch Anteile von Mitgründern oder ausstiegswilligen Co-Investoren. Weil die German Startups Group überdies nicht selbst Unternehmen gründet, müssen die Start-up-Unternehmer nicht fürchten, im eigenen Investorenkreis die schärfste Konkurrenz zu finden. „All das zusammen stärkt unsere Anziehungskraft für die besten Start-ups“, sagt Gerlinger und bringt es auf eine einfache Faustformel: „Je besser die Investmentgelegenheiten, desto besser wird das Portfolio.“

Börsensymbole auf dem Rollfeld des alten Berliner Flughafens Tempelhof: Seit November 2015 ist die German Startups Group börsennotiert.



17,6

ARBEITSPLÄTZE

schaffen Start-ups im Schnitt nach 2,8 Jahren.



Christoph Gerlinger, CEO der German Startups Group, hat das richtige Gespür, die Erfolgsfirmen von morgen zu finden.

## „KEINE RISIKEN EINZUGEHEN IST DAS GRÖSSTE RISIKO“

**Herr Gerlinger, Sie investieren aktuell nur in deutsche Start-ups. Können Sie sich eine Erweiterung auf europäische Start-ups vorstellen?**

– Das Venture-Capital-Geschäft lebt sehr von geografischer Nähe. Die wichtigen Informationen über ein Unternehmen bekommen Sie nur im direkten Austausch mit den Gründern. Das ist meines Erachtens auch der Grund, warum sich die deutsche Start-up-Szene immer stärker auf Berlin konzentriert, genauso wie sich auch die amerikanische Start-up-Landschaft auf wenige Quadratmeilen im Silicon Valley verteilt hat.

**Wenn der direkte Austausch so wichtig ist: Welche Rolle spielt das persönliche Verhältnis zu den Gründern bei Ihrer Investitionsentscheidung? Muss man sich mögen?**

– Man muss sich zumindest vertrauen. Und man sollte die Qualitäten und Leistungen des Gründers anerkennen und respektieren. Bei unseren Investmententscheidungen legen wir überdies Wert darauf, dass die Unternehmerpersönlichkeiten, deren Firmen wir

unterstützen, eine Vision haben, wo sie mit ihrem Unternehmen hinwollen, eine natürliche intrinsische Überzeugungskraft mitbringen und den unbedingten Willen zum Erfolg haben. Alles andere kann man notfalls delegieren.

**Sie sagen selbst, dass natürlich nicht alle Start-ups erfolgreich sind. Welcher Flop schmerzt Sie bis heute am meisten?**

– Vielleicht überrascht es Sie, aber Flops schmerzen uns gar nicht so sehr. Sie sind immanenter Bestandteil unseres Geschäfts. Das größte Risiko für einen Wagniskapitalgeber ist es, keine Risiken einzugehen. Denn was viel mehr schmerzt als ein Flop, ist es, bei einem erfolgreichen Unternehmen, das durch die Decke geht, nicht dabei gewesen zu sein. Bei einem Flop kann man maximal 100 Prozent seines Einsatzes verlieren, bei einem verpassten Hit aber viele Tausend Prozent des möglich gewordenen Ertrages verpassen.

**Viele Menschen überlegen, in Start-ups zu investieren. Was sind Ihre drei wichtigsten Ratschläge?**

– Erstens: Sehen Sie sich pro Investment mindestens 20 Opportunitäten an. Zweitens: Beteiligen Sie sich nur, wenn professionelle institutionelle Co-Investoren zu gleichen Konditionen einsteigen. Und drittens: Investieren Sie mindestens in fünf, besser in zehn Beteiligungen. Dann haben Sie gute Chancen, dass auch ein Hit dabei ist. ◀

### PROFIL

Christoph Gerlinger, Gründer und CEO der German Startups Group, gehört zu den bekanntesten Persönlichkeiten in der deutschen Gründerszene, spätestens seit er 2006 einen Online-Spieleverlag erst gekauft und dann an die Börse gebracht hat. „Dabei habe ich selber keine Ahnung von Online-Spielen“, bekennt er schmunzelnd. Dafür vom Investieren in Start-ups: Mit der German Startups Group, seit wenigen Wochen börsennotiert, hält er 25 für die Gesellschaft wesentliche Beteiligungen.

[www.german-startups.com](http://www.german-startups.com)