

# **Möglichkeiten der Finanzierung von Entwicklungs- und Zulassungsprojekten**

**Freiburg, 9. Dezember 2011**

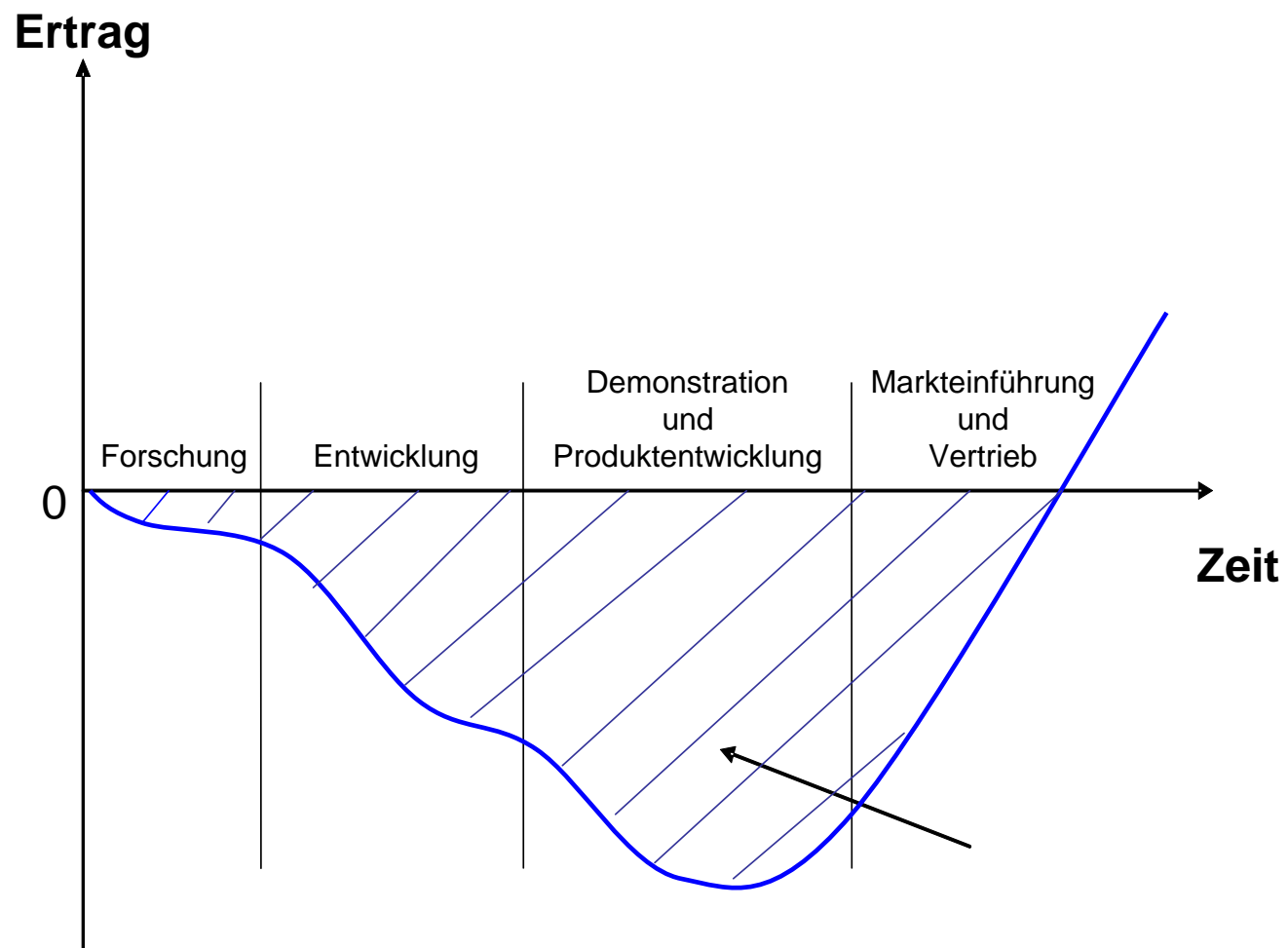
**Joachim Wilke  
i.con. innovation GmbH**

# Agenda



- **Innovationsfinanzierung**
- **Fördermittel als Finanzierungsoption**
- **Eigenkapitalfinanzierung – Beteiligungskapital**

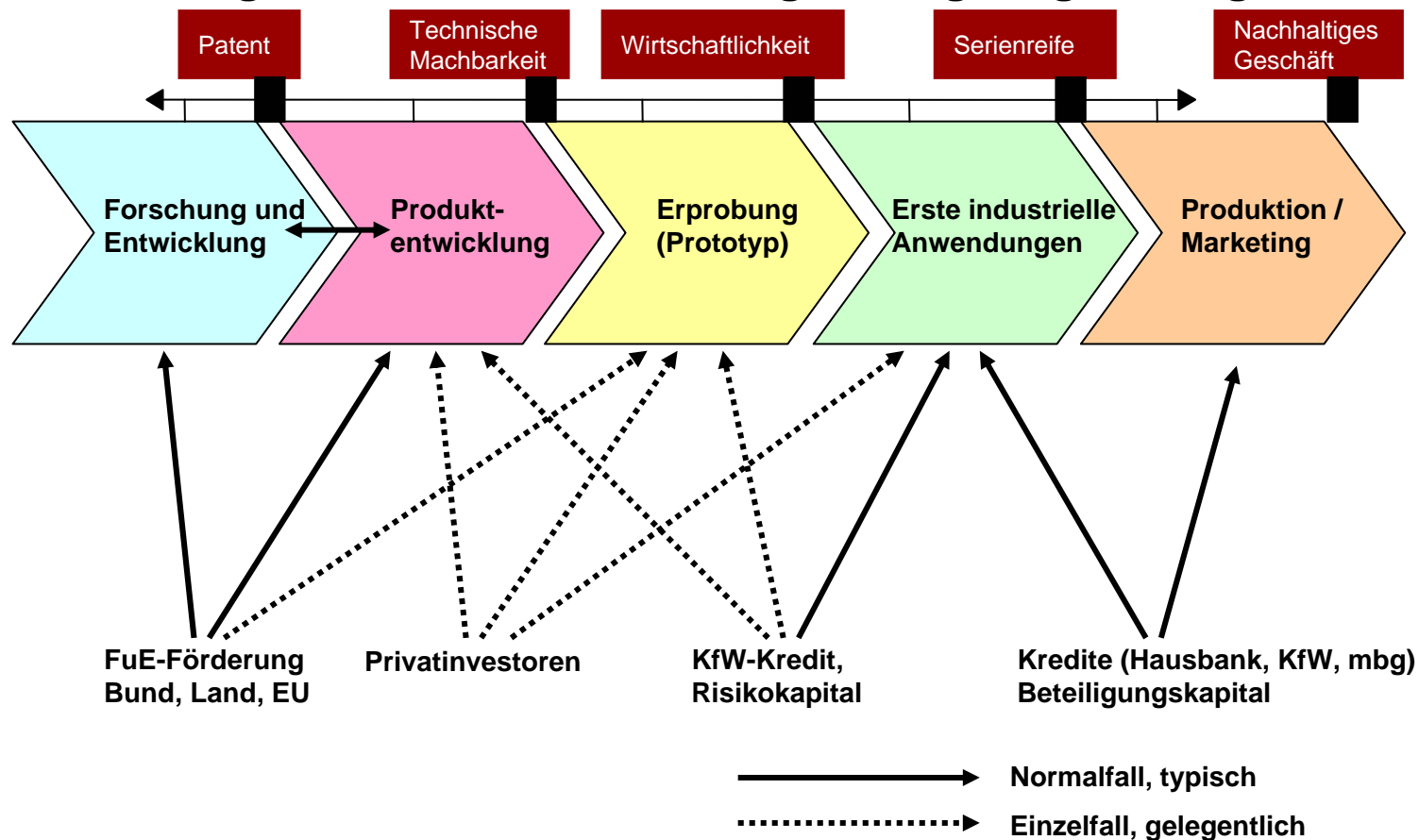
# Finanzierungsbedarf von Innovationsprojekten



# Innovationsfinanzierung

## Finanzierungsoptionen

- Investitionsbedarf in kritischer Phase zwischen der Prototypentwicklung und Kommerzialisierung oft ungenügend abgedeckt



# Innovationsförderung Fördermöglichkeiten



- Finanzierung und Förderung müssen dem Entwicklungsziel und Stand der Entwicklung angemessen sein!

| Stufen des Innovationsprozesses | Grundlagenforschung                | Angewandte Forschung                            | Technologische Entwicklung                | Industrielle Entwicklung        | Kommerzialisierung     |                        |
|---------------------------------|------------------------------------|---|---|---------------------------------|------------------------|------------------------|
| Arbeitsergebnis                 | Prinzip                            | Prozess   | Prototyp                                  | Demonstration                   | Industrielle Anwendung |                        |
| Akteure                         | Universitäten, Forschungsinstitute | Universitäten, Forschungsinstitute, Unternehmen | Industrieforschung, Unternehmen           | Industrieforschung, Unternehmen | Unternehmen            |                        |
| Förderprogramme                 | 50% Förderung                      |   | Deutsche Verbundforschung                 |                                 |                        |                        |
|                                 | 75% Förderung *)                   |   |   | 50%                             |                        | EU FP7 Verbundprojekte |
|                                 |                                    |   | Auftragsforschung 100% / $\Sigma$ ~77%    |                                 | EU Forschung für KMU   |                        |
|                                 |                                    |   | 35% - 50% Förderung                       |                                 | ZIM                    |                        |
|                                 |                                    |   | Beteiligungskapital, KfW-Nachrangdarlehen |                                 |                        |                        |
|                                 |                                    |   | Bankkredite, KfW-Kreditprogramm           |                                 |                        |                        |

\*) mit Gemeinkostenpauschale von 60 % ohne Nachweis

# Innovationsförderung – Fördermöglichkeiten

## Entscheidungskriterien



- **Definition der detaillierten Innovationsziele (Technologie, Markt, Wettbewerb, Gewinn)**
- **Das verfügbare Zeitfenster**
- **Die Sicherung von Schutz- und Verwertungsrechten**
- **Der Finanzierungsbedarf und die Finanzierungsoptionen**

# Innovationsförderung – Fördermöglichkeiten

## Kriterien für Programmauswahl

|   |   |
|---|---|
| <b>ZIM<br/>Kooperations-<br/>projekte</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktnahe Innovationsförderung, Fördersatz 35 - 50 %</li> <li>• Jederzeitige Antragstellung, einfaches Antragsverfahren</li> <li>• Dauer bis Bewilligung ca. 2-3 Monate, Projektdauer bis 1 Jahr</li> <li>• Vertraulichkeit, Rechte und Pflichten gesondert vertraglich regeln</li> </ul>  |
| <b>EU-<br/>Forschung<br/>für KMU</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategische Innovationsprojekte für KMU mit geringer FuE-Kapazität. Entwicklung bis zur Marktreife möglich. Auch Kooperation langfristig wichtig für Markteinführung / Internationalisierung</li> <li>• Fördersatz für 75 % für FuE, 50 % für Erprobung</li> <li>• 1 Antragstermin / Jahr, Bewilligungsdauer ca. 6 Monate, Projektdauer 2 Jahre</li> <li>• Rechte und Pflichten aller Partner sind im Fördervertrag klar festgelegt.</li> <li>• Ausschließliche Ergebnisverwertung durch die KMU explizit geregelt</li> </ul> |
| <b>KMU-<br/>innovativ</b>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiefgreifende Innovationsprojekte für KMU mit hoher FuE-Kapazität</li> <li>• 2 jährliche Stichtage, Dauer bis Bewilligung ca. 4 Monate (2-stufig), Projektdauer 2-3 Jahre</li> <li>• Fördersatz für KMU 50 % / Forschungsinstitute 100 %</li> <li>• Vertraulichkeit, Rechte und Pflichten gesondert vertraglich regeln</li> </ul>  |
| <b>EU-Verbund-<br/>forschung</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategische Innovationsprojekte mit langem Vorlauf, auch in Zulieferketten</li> <li>• Fördersatz KMU: 75% für FuE / 50% für „Demonstration“</li> <li>• für KMU außerdem Markteinführungsmaßnahmen (Anwendertraining, Technologietransfer, etc)</li> <li>• Verwertung geht vor Veröffentlichung! Rechte und Pflichten aber gesondert vertraglich regeln</li> </ul>   |

- Mit "KMU-innovativ Medizintechnik" verfolgt das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) das Ziel, ganz spezifisch das Innovationspotenzial kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) im Bereich Spitzenforschung zu stärken
- "Lotsendienst": Detaillierte fachliche Fragen beantwortet der für den Bereich "Medizintechnik" zuständige Projektträger Gesundheitsforschung im Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt e. V.
- Für die Skizzen-Einreichung steht Ihnen ein spezielles Online-Werkzeug zur Verfügung
- Förderkriterien: Hauptkriterien für eine positive Förderentscheidung sind die wissenschaftlich-technische Qualität und die klinische Relevanz des Vorhabens sowie der Beitrag zur Unternehmensentwicklung
- Technologie- und Anwendungsbereiche: Förderfähig im Rahmen dieser Bekanntmachung ist die Forschung und Entwicklung zu Medizinprodukten gemäß EU-Richtlinie 2007/47/EG sowie von Technologien aus dem Bereich Pharma oder Biotechnologie, die in Kombination mit einem Medizinprodukt angewendet werden sollen
- Projektskizzen können jederzeit eingereicht werden. Bewertungsstichtage für Projektskizzen sind jeweils der 15. April und der 15. Oktober

# Schutz- und Verwertungsrechte bei Kooperationsprojekten



- **Verwertung der FuE-Ergebnisse geht vor Veröffentlichung und Zugänglichkeit für Dritte**
- **Nur wenn keine Verwertung durch Projektpartner erfolgt, müssen Ergebnisse Dritten zugänglich gemacht werden**
- **Davon unabhängig können unterschiedliche Interessen der Projektpartner zu Problemen führen**
  - Zwischen Forschungsinstituten und Unternehmen (Veröffentlichung vs. Schutz / exklusive Nutzung)
  - Zwischen mehreren Unternehmen (Zugriff, exklusive Verwertung)
- **Die Rechte und Pflichten der Partner sind meist in einem Mindestrahmen frei gestaltbar**
- **Einige Förderprogramme (insbes. zur EU-Auftragsforschung) geben von vornherein ganz klare Verwertungsrechte zugunsten der KMU vor**
- **Vertraulichkeit, Rechte (besonders Verwertungsrechte) und Pflichten der Partner sollen jedoch gesondert vertraglich festgelegt werden**
  - Kooperationsvereinbarung parallel zum Fördervertrag

# Planung eines Innovationsprojektes

## Vorgehen I

| Projektphasen                      | Inhalte  |
|------------------------------------|--|
| <b>Vorbereitung</b>                | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Kooperationsziele festlegen</li><li>▪ Erforderliche Wissens-/Leistungsbeiträge ermitteln</li><li>▪ Grobe Projektplanung</li><li>▪ Kooperationspotentiale identifizieren / Nutzen bewerten</li><li>▪ Geeignete Partner auswählen</li></ul>  |
| <b>Detaillierte Projektplanung</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ziele und Inhalte der Kooperation abstimmen</li><li>▪ Arbeitsprogramm, Aufgabenverteilung, Ressourcen- und Kostenverteilung, Zeitplan</li><li>▪ Meilensteinplanung, Definition von Teilergebnissen</li><li>▪ Eindeutige Kriterien der Zielerreichung für Gesamtprojekt und Beiträge jedes Partners festlegen</li><li>▪ Kooperationsvereinbarung inkl. Management, Kommunikation, Kostenverteilung, Schutz- und Verwertungsrechte</li><li>▪ Finanzierung sicherstellen, ggf. Foerderantrag, evtl. „Business plan“</li></ul> |

# Planung eines Innovationsprojektes

## Vorgehen II

| Projektphasen           | Inhalte  |
|-------------------------|--|
| <b>Realisierung</b>     | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ <b>Vorbereitung / Einweisung der beteiligten Mitarbeiter</b></li><li>▪ <b>Einfache Kommunikationsbeziehungen ermöglichen</b></li><li>▪ <b>Ggf. administrative Abwicklung von Förderprojekten effizient und einheitlich organisieren</b></li><li>▪ <b>Regelmäßige Projektkontrolle anhand von Soll/Ist Vergleichen (Meilensteine, Kosten) durchführen</b></li><li>▪ <b>Ergebnisse / Wissen dokumentieren, Schutzrechte sichern</b></li><li>▪ <b>Notwendigen Wissenstransfer sicherstellen (insbes. Forschung/Wissenschaft &gt;&gt; Unternehmen)</b></li></ul> |
| <b>Projektabschluss</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ <b>Projektabschluss anhand der Zielkriterien</b></li><li>▪ <b>Bewertung der Kooperationsbeiträge</b></li><li>▪ <b>Beurteilung des Projektablaufs (Kosten, Effizienz, Verbesserungspotenzial)</b></li><li>▪ <b>Verwertungsverträge</b></li></ul>  |

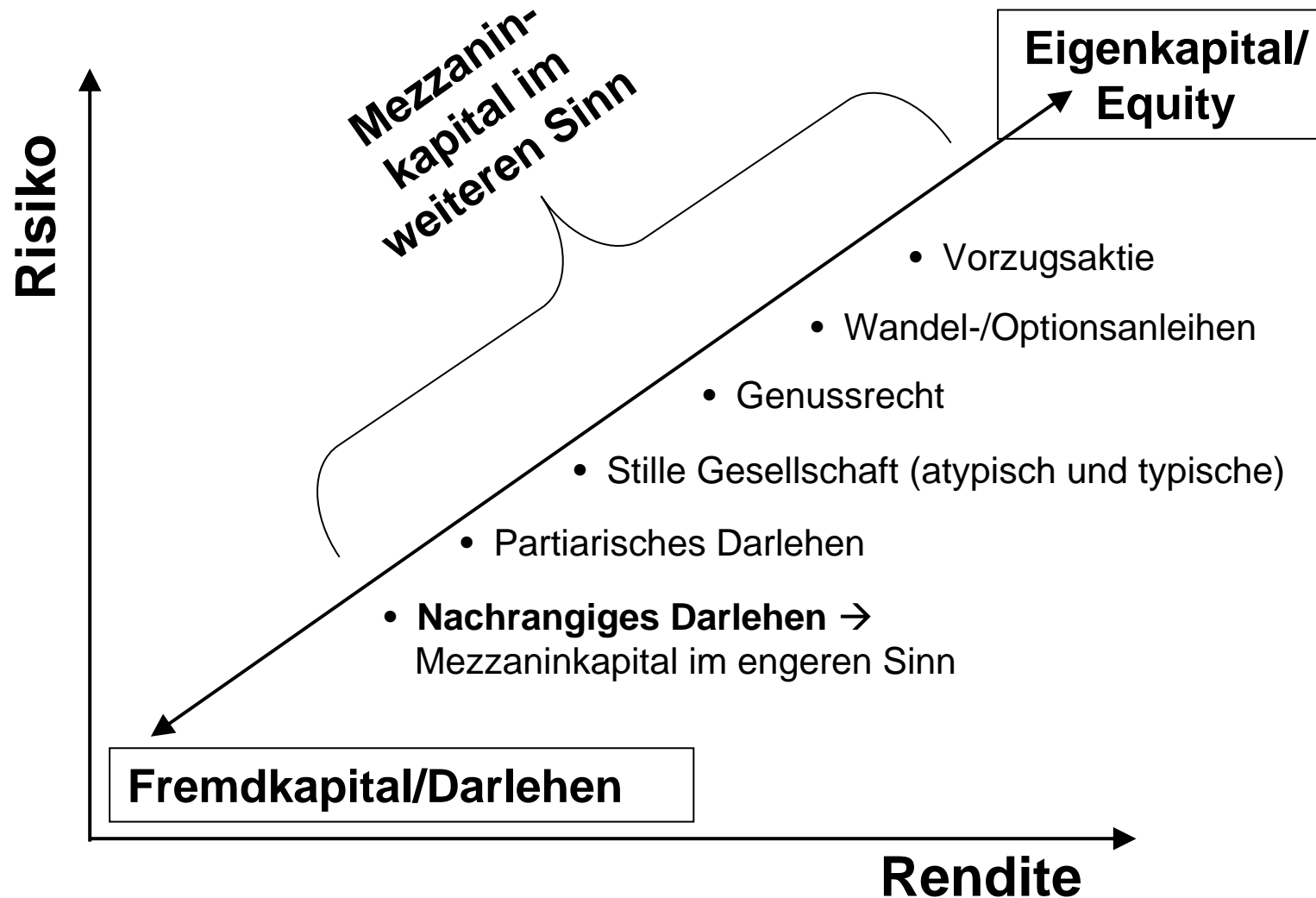
- **Warum Beteiligungskapital?**
  - Lange F&E-Phase, in der nur Verluste erwirtschaftet werden
  - Hohes Risiko des Scheiterns noch vor Markteintritt
  - So gut wie kein Eigenkapital vorhanden
  - Keine Sicherheiten notwendig
- **Ergo: „Klassische“ Finanzierung über Darlehen von Banken ist nicht möglich**
- **Alternative: Förderprogramme und Beteiligungskapital**

- **F&E-Förderprogramme**
  - Zuschüsse
- **Förderprogramme für (Aus-)Gründer**
  - Zumeist „Gehalt“ zur Grundsicherung
- **Fremdkapital / Darlehen**
- **Mezzaninkapital**
- **Eigenkapital**
  - Private Investoren (Business Angels)
    - Offene und stille Beteiligungen; Darlehen
  - Private Venture Capital Gesellschaften
    - Beteiligungskapital
  - „öffentliche“ Beteiligungsgesellschaften
    - Beteiligungskapital

# Mezzaninkapital – Formen



i n n o v a t i o n



## Venture Capital (Beteiligungskapital)



- **Prinzip: Kapital gegen Anteile am Unternehmen**
- **Geschäftsmodell: Verkauf der Anteile (zumeist ganzes Unternehmen) nach max. 5 Jahren**
- **Erwartung: Multiple von 2-5 auf Einlage bei Veräußerung der Anteile**
- **Exitszenarien: Trade Sale, Asset Deal, IPO, Secondary**
- **Wichtigste Voraussetzungen:**
  - Proprietäre und geschützte Technologie mit hohem Umsatzpotential
  - Hervorragendes Team mit großem unternehmerischem Potential
  - VC-kompatibler Business Case

- **Vermögende Privatperson**
  - investiert risikotragendes Kapital
  - bringt unternehmerisches Know-how ein
  - bringt Kontakte ein
- **Ansprechbar über regionale Netzwerke (z.B. BARS)**
- **Bundesweit organisiert über BAND (Business Angel Netzwerk Deutschland e.V.)**
- **Strategische Investoren**
  - Unternehmen mit Branchenbezug (z.B. größere Medizintechnik-Unternehmen)
  - Haben ein unternehmerisches, eher langfristiges Interesse

# „Öffentliches“ Beteiligungskapital



- **High Tech Gründerfonds (Seed Kapital)**
  - 500 T Euro als Wandeldarlehen
  - 15% zu nominal
  - 100 T Euro Side-Investment durch Gründer & Coach
- **ERP-Startfonds der KfW**
  - Co-Investor
  - Pari passu Beteiligung
  - Bis zu 2,5 Mio
- **MBG Baden-Württemberg**
  - Co-Investor
  - Üblicherweise stille Beteiligung
  - Typischerweise bis ca. 500 T Euro

## Typischer Verlauf



- **Pre-Seed: am Institut; Nutzung von gründer-spezifischen Förderprogrammen und F&E-Programmen; Vorbereitung der Gründung; 1-2 Jahre**
- **Seed: nach Gründung; im Inkubator / Tech-Zentrum; Nutzung von Seed-Capital; FFF; Business Angels; 1-2 Jahre**
- **Start-up: 1. Runde VC-Kapital in Kombination mit öffentl. Beteiligungskapital und F&E-Programmen; 2-3 Jahre**
- **Later-Stage: 2. und 3. Runde VC-Kapital; Vorbereitung auf Exit; 3-5 Jahre**

# Was erwartet ein Investor? (1)



- **Rol, Rol, Rol...**

- Investoren sind keine Förderer oder Sponsoren!
- Auch Business „Angels“ wollen mit ihren Investments primär Geld verdienen
- D.h. der Investor betrachtet ein Investmentvorhaben aus Exit-Perspektive
- Kernfrage 1: Welche Verzinsung kann ich erwarten?
- Kernfrage 2: Wie lange ist mein Kapital gebunden?
- Kernfrage 3: Wie groß ist das Ausfallrisiko?
- Kernfrage 4: Wieviel Kapital ist bis zum Exit nötig?
- Kernfrage 5: Wieviele Anteile kann ich bekommen?

## Was erwartet ein Investor? (2)



- **Skalierbares Geschäftsmodell**
  - D.h. kein „Manufaktur-Betrieb“
- **Wirksamen Schutz gegen Nachahmer und Wettbewerber**
  - Vor allem starker Patentschutz
  - FTO Analyse wird oft vorausgesetzt
- **Maximales Commitment der Unternehmer**
  - Keine „Nebentätigkeitsunternehmer“
  - Bereitschaft, die Existenz in die Waagschale zu werfen und auch ein persönliches Risiko einzugehen
  - Bereitschaft, Wissens-Defizite schnell und kompetent zu beseitigen

## Was erwartet ein Investor? (3)



- **Aktive Mitwirkung an strategischen Entscheidungen**
  - Beirats- (Aufsichtsrats)sitz
- **Qualitativ hochwertiger Businessplan**
  - Ca. 30 Seiten „Prosa“ (gemäß Standard)
  - Tabellarische Plankalkulation
  - CVs der Gründer
- **Erster Eindruck von der Person / den Personen**
  - „Traue ich dem Gründer / den Gründern zu, ihr Vorhaben erfolgreich zu realisieren?“

## **Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**

**Joachim Wilke**  
**i.con. innovation GmbH**  
**Wankelstrasse 14**  
**70563 Stuttgart**  
**[www.icon-innovation.de](http://www.icon-innovation.de)**  
**Fon 0711 – 782 608 6**  
**Email [info@icon-innovation.de](mailto:info@icon-innovation.de)**