

Erfolgreicher Gründen mit Coaching

Wie Hightech-Gründer von erfahrenen Coaches profitieren können

Wenn Gründer mit ihrem neuen Unternehmen Schiffbruch erleiden, hat das überraschend selten mit der Technologie oder dem Markt zu tun. Viel häufiger scheitern Unternehmensgründer, weil sie die mit einer Gründung verbundenen Anforderungen in strategischer und betriebswirtschaftlicher Hinsicht unterschätzt haben. Das gilt in besonderer Weise für Gründer aus der Hightech-Branche: Diese können zwar oft ein exzellentes Fachwissen vorweisen, sind aber in der Regel unerfahren. Coaching hat sich daher mittlerweile in vielen Unternehmen zu einer wertvollen Hilfestellung entwickelt. Besonders Gründer sollten nicht darauf verzichten: Ein guter Coach ist ein essenzieller Erfolgsfaktor für die Seed-Phase. Die Bedeutung der Coaches verdeutlicht das Beispiel des High-Tech Gründerfonds.

Das Zwei-Phasen-Coaching

Das Coaching-Konzept des High-Tech Gründerfonds ist nun bereits seit über drei Jahren erfolgreich im Einsatz und erst vor kurzem auf Basis der gesammelten Erfahrungen in wichtigen Punkten weiterentwickelt worden. Grundsätzlich werden die Aufgabenbereiche der Coaches in zwei Phasen unterteilt: die Akquisitions- und die Betreuungsphase. Die Akquisitionsphase setzt oft schon lange vor der Finanzierung an und umfasst neben der grundsätzlichen Identifizierung möglicher Technologiegründungen durch die Coaches vor allem die erste wichtige Unterstützung des Gründerteams. Diese beinhaltet häufig den initialen Aufbau der Unternehmensorganisation, die Sicherstellung einer patentrechtlichen Absicherung der Innovation oder die Identifikation von Schwachstellen im Gründerteam. Wesentlicher Bestandteil ist außerdem die Unterstützung bei der Ausarbeitung des Businessplans sowie die Vorbereitung auf das Prüfverfahren (Due Diligence) des High-Tech Gründerfonds. Der Due Diligence-Prozess ist für alle Beteiligten von großer Bedeutung: Hier geht es nicht nur darum, das Unternehmen und sein Vorhaben zu verstehen, sondern auch mögliche Schwachstellen zu identifizieren, die bei der späteren Betreuung der Gründer im Fokus stehen. Konnte schließlich eine Seedfinanzierung durch den Fonds abgeschlossen werden (Closing), endet die Akquisitionsphase.

In der darauf folgenden Betreuungsphase unterstützt der Coach die Gründer in operativer Hinsicht. Dies umfasst Hilfe beim operativen Start (z. B. Unterstützung bei Recruiting), laufende Betreuung (z. B. Aufzeigen von „red flags“) oder Hilfe bei der Vorbereitung einer Anschluss-

finanzierung (z. B. Update des Businessplans, Unterstützung bei der Erstellung von Präsentationsunterlagen). Mit der Anschlussfinanzierung endet in der Regel die Betreuungsphase, auch wenn viele Coaches den Gründern anschließend weiterhin zur Verfügung stehen.

Gründen ist kein Fußballspiel

Welche Bedeutung Coaching für Unternehmensgründer hat, weiß Coach Kornelia Enthart aus der Praxis. Seit mehreren Jahren betreut die Unternehmensberaterin junge



Kornelia Enthart

Unternehmer und kennt die Fallstricke genau: „Viele Gründer erkennen zunächst nicht die komplexen Zusammenhänge und betrachten die Gründung eher als Fußballspiel: Es geht ihnen darum, möglichst schnell viele Tore zu schießen. Auf den ersten Blick sieht man nicht, wie komplex Stürmer oder Abwehr vorher trainiert werden müssen“, sagt Enthart. „Gerade die Finan-

zen werden vielen Gründern irgendwann zum Verhängnis. Für die Finanzplanung reicht es eben nicht, eine Finanzsoftware aus dem Netz herunterzuladen.“ Die Beraterin hat mit dem Augsburger Unternehmen Cormoran GmbH die Akquisitionsphase vor kurzem mit einer Finanzierung durch den High-Tech Gründerfonds erfolgreich abge-

Gestalten gemeinsam eine Win-Win-Situation: High-Tech Gründerfonds und Cormoran GmbH

Win-Win-Situation

Als besonders erfolgreich hat sich für den High-Tech Gründerfonds der regionale Ansatz des Coaching-Konzepts erwiesen. So arbeitet der Fonds mit einem Kreis aus professionellen Coaches aus ganz Deutschland zusammen, der auch in Zukunft vor allem in einigen Regionen wachsen soll. So überrascht es nicht, wenn sich Portfolio-schwerpunkte in den Regionen bilden, in denen auch zahlreiche Coaches vertreten sind. Umgekehrt bedeutet dies „Aufholpotenzial“ in Regionen wie Baden-Württemberg oder Hessen. Hier sucht der Fonds noch aktiv nach weiteren Coaches.

Die Kompetenz der Coaches wird zum einen durch hohe Qualitätsanforderungen im Rahmen eines Akkreditierungsprozesses und zum anderen in Form einer Evaluierung der Arbeit durch die Gründer gewährleistet. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass die Coaches sich in vielen Fällen selbst als Investor am Unternehmen beteiligen und häufig auch langfristig mit den Gründern in Verbindung stehen.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Erfolgsaussichten gecoachter Gründer nicht nur im Due Dilligence-Prozess, sondern auch im späteren Unternehmensverlauf deutlich höher sind. Letztlich schaffen alle Beteiligten eine Win-Win-Situation: Den High-Tech Gründerfonds erreichen qualitativ hochwertige Gründungsprojekte, die Gründer erhalten eine exzellente Betreuung und die Coaches sowie Investoren partizipieren in hohem Maß am Erfolg ihrer Schützlinge. ■

Zu den Autorinnen



Margot Schilling (links) und **Stefani Dokupil-Haubold** sind als Relationship Manager im High-Tech Gründerfonds unter anderem erste Ansprechpartnerinnen für Gründer, Coaches und andere Netzwerkpartner. Sie begleiten den Akkreditierungsprozess der Coaches und stellen die Qualität im Netzwerk sicher. Der High-Tech Gründerfonds investiert in einem ersten Schritt bis zu 500.000 Euro in technologiebasierte Unternehmensgründungen und bietet darüber hinaus ein Coaching des Managements an.



Gründer, Investoren und Netzwerkpartner nutzen beim „Family Day“ am 4. und 5. Juni 2008 in Bonn die Gelegenheit, um neue Kontakte zu knüpfen.
Foto: High-Tech Gründerfonds

geschlossen und begleitet das Gründerteam nun in der Betreuungphase.

Die Cormoran-Gründer haben eine innovative Sonde zur Bestimmung der Korrosion von Bauteilen in Großfeueranlagen entwickelt. Hintergrund ist, dass beispielsweise bei der Müllverbrennung stark korrosive Abgase entstehen, die Bestandteile der Anlagen angreifen und hohe Wartungskosten verursachen. Die neue Sonde macht die Korrosionswirkung messbar und hilft dadurch, die Wirksamkeit von Schutzmaßnahmen zu beurteilen.

Kornelia Enthart kommt bei ihrer Arbeit unter anderem die Erfahrung zugute, die sie als Führungskraft bei einem Kreditinstitut sammeln konnte. So entwickelte die Coaching-Expertin zusammen mit dem Team von Cormoran ein Leasing-Konzept, das für den Vertrieb der neuartigen Sonde neue Möglichkeiten eröffnete. Zuvor hatte sich das Problem ergeben, dass insbesondere kleinere Unternehmen eine höhere einmalige Investition scheuten.

Networking beim „Family Day“

Neben der umfangreichen Erfahrung der Berater profitieren die Gründer vor allem vom Netzwerk der Coaches. Sie erhalten Zugang zu einem Pool von Fachleuten aus den unterschiedlichsten Bereichen oder auch zu potenziellen neuen Investoren. Beraterin Enthart sieht in der Vernetzung noch weiteres Potenzial: „Konsequente Vernetzung ist ein wesentlicher Bestandteil von Coaching. Neben der Vermittlung von Kontakten zu Fachleuten aus der Finanzszenen ist es mir wichtig, die verschiedenen Start-ups auch untereinander zu vernetzen. So können schnell Schnittstellen und schließlich Synergieeffekte entstehen“, sagt Enthart. Der Austausch unter den Gründern wird außerdem auch im Rahmen der sogenannten „Family Days“ gefördert, die der High-Tech Gründerfonds regelmäßig veranstaltet. Hierzu werden die Gründer aller Portfolio-Unternehmen, die dazugehörigen Coaches und Investoren eingeladen. Um auch einen regelmäßigen Erfahrungsaustausch der Coaches untereinander zu ermöglichen, organisiert der Fonds für diese jedes Jahr ein „Best Practice Sharing“ in Bonn sowie diverse regionale Veranstaltungen.