

## Corporate Venture Capital

# Das Beste aus zwei Welten?



© Fritz Beck

Wie können Konzerne und Startups zusammenfinden, um die Wirtschaft ins digitale Zeitalter zu bringen? Christina Moehrle sah sich auf der „Best of Both Berlin“ um.

19. Mai 2014 von Christina Moehrle



Wenn neue und alte Welt im Kosmos kollidieren – so stellen es sich zumindest Physiker und *Science Fiction*-Autoren vor – dann geht das nur über ein Wurmloch. Ein solches hat in der vergangenen Woche die *Best of Both Berlin* (BoB) ins unternehmerische Multiversum gebohrt.

Unter dem Motto *Old meets New Economy* gaben sich auf der exzellent organisierten, zum zweiten Mal stattfindenden Konferenz große Konzerne, serielle Erfolgsunternehmer und ambitionierte Startups ein kosmisches Stelldichein. Ziel: Gemeinsam die deutsche Wirtschaft in die digitale Ära beamten. Doch ist das überhaupt möglich? Und wenn ja: In welchen Branchen muss dies geschehen?

Auf der Bühne im *Berlin Valley* traten mehr Skeptiker als Befürworter in Erscheinung. Während die Politik, vertreten durch Stefan Kapferer, Staatssekretär im *Bundesministerium für Wirtschaft und Energie*, den Schulterschluss als zentralen Wachstumsmotor der Zukunft promotete, rieten andere *Keynote Speaker* den Jungunternehmern eher von einer Kooperation mit den Corporates ab: „Reiner Zeit- und Energieverlust“, meinte zum Beispiel Alfred Luger, COO von *Runtastic*, drastisch dazu.

In dasselbe Horn blies, wenn auch nuancierter, Florian Heinemann, CEO von *Project A Ventures*. Er verpasste den anwesenden Konzernvertretern lieber eine Ladung Ektoplasma aus dem *Silicon Valley*. Die Digitalisierung, die zuerst Medien und Einzelhandel erwischt hat, würde ganz sicher nicht vor den restlichen Wirtschaftszweigen Halt machen, beschwor er das befürchtete Horrorszenario. Wer also den Disruptor der digitalen Welle überleben wolle, müsse dringend

proaktive Experimentierfreude à la Amerika entwickeln, statt nur zu reagieren. Eine klare Ansage. Doch wie genau soll das nun gehen?

Stichwort Akquisitionen: Analog zu der Strategie von *Axel Springer*, die Donata Hopfen, CEO von *BILD digital*, eindrucksvoll erläuterte, soll der Durchbruch ins neue Kontinuum über sogenannte Leuchtturmprojekte gelingen. Rezept: Man kaufe sich die „digitale DNA“ von außen ein und lasse sie die hungrigen, verrückten 25-Jährigen dann erst einmal unbehelligt von Mutter und ihren finanziellen Erwartungen loslegen. Das sei am Ende deutlich günstiger und risikoärmer als Management-Beratungsstudien oder interne *Corporate Venture*-Aktivitäten in Form von Inkubatoren oder Acceleratoren aufzusetzen.

Voraussetzung: Der Konzern gewähre den *Digital Natives* den nötigen Raum „zum reich und berühmt werden“, wie Heinemann warnend hinterherschob. Bestandsgeschäft und digitales Neuland sollten erst getrennt voneinander agieren, bevor man sie schließlich zusammenführt. Praktischer Lerneffekt durch experimentelle Kauffreude, also. Player wie *Google* und *Facebook* machen es vor: *Akqui-Hire* heißt die Devise fürs digitale Zeitalter.

## Zweischneidiges Schwert

Kandidaten dafür gab es auf der *Best of Both Berlin* zuhauf. Eingeteilt in drei Kategorien - *Internet, Mobile and Commerce* sowie *Engineering und Energy* als auch *BioMedTech* – ist es der veranstaltenden [Stiftung der deutschen Wirtschaft für Arbeit und Beschäftigung \[1\]](#) (SWAB) über die letzten Monate hinweg gelungen, mehr als 200 innovative Startups aus 15 Ländern zu screenen und auf 15 präsentierende Kandidaten zu verdichten. Die Qualität der Pitches konnte sich absolut sehen lassen. Der Funke sprang nicht selten auf das Auditorium über, auch wenn sich die Konzern-Manager, *Venture Capitalists* und Großunternehmer in den ersten zwei Reihen nicht immer anmerken ließen, worauf sie nun ganz genau scharf sind.

Doch die Einzelgespräche während und nach der Konferenz werden es sicher zeigen, ob der ein oder andere Startup bei *Old Economy*-Größen wie *Siemens, Bertelsmann, Adidas, Axel Springer* und *BASF* ankommen kann – und das auch will. Denn trotz einer außergewöhnlich guten, inspiriert-interaktiven Stimmung wurde ein Umstand auf der *BoB* ziemlich deutlich: Es bleibt für die meisten Jungunternehmer ein zweischneidiges Schwert, sich auf die Zusammenarbeit mit einem Konzern einzulassen.

Da hilft es auch nicht gerade, wenn serielle Erfolgsunternehmer wie Stephan Schambach, Gründer von *Intershop Communications* und *Demandware*, ihren eigenen Weg skizzieren. Direkt in den USA zu gründen, statt sich mit den suboptimalen Bedingungen in Deutschland herumzuschlagen, sei für *Think Big*-Startups immer noch die bessere Alternative, wurde aus seiner *Keynote Speech* deutlich. Berlin beziehungsweise Deutschland sei zwar in puncto Talenten, Marktzugang, Unternehmertum und Ausbildung gut positioniert, aber betreffend Exit- und *Venture Capital*-Rahmenbedingungen immer noch bei Weitem nicht international kompetitiv. Letzteres ist ein Lamento, das schon sehr viele Jahre durch die deutsche Unternehmer- und Risikokapital-Szenen geistert. Insofern bot sich dem Publikum in diesem Punkt nichts wirklich Neues.

## Business Award für klaren Exoten

Ein anderes Event fiel dafür umso überraschender aus: In einem eng gesteckten *Battle Pitch* zwischen *Ubitricity* aus Deutschland, das mobile Stromzähler für das Aufladen elektrischer Fahrzeuge anbietet, dem bulgarischen Startup *Stepsss*, der intelligente, sensorbestückte Sohlen für Laufschuhe entwickelt, sowie der deutschen Plattform *Minodes*, die das Motto der Konferenz vielleicht am besten repräsentierte, indem sie *Retail Shops* der *Old Economy* hilft, aus den innovativen Service-Strategien der *New Economy* zu lernen, war es bemerkenswerter Weise ein

*Social Entrepreneur*, der den mit 10.000 Euro dotierten *BoB Smart Business Award* abräumte: *Kausalisten*, eine Neugründung aus Münster mit gerade einmal drei Mitarbeitern und einem ersten Prototyp eines 3D-Visualisierungsgeräts für Blinde und Sehbehinderte, war mit seinem Fokus auf das gesellschaftliche Thema *Inklusion* der klare Exot unter den anwesenden Startups.

Ein derart frühphasiges Projekt dürfte es vermutlich bei den *Impact*-Investoren sehr schwer haben. Umso erfreulicher, wenn ausgerechnet auf der *BoB* der Geldbeutel aufsprang und nicht nur *Old Economy* und *New Economy*, sondern auch klassischer und sozialunternehmerischer Kosmos zusammen fanden. *Best of both worlds?* Von mir gibt es definitiv zwei Ausrufungszeichen dazu!!



--- **Christina Moehrle** arbeitet als freie Schriftstellerin, Autorin und Fotografin. Sie war zuvor insgesamt 16 Jahre im Finanzbereich tätig - insbesondere in den Bereichen Private Banking, Structured Products und Venture Capital.

--- Weitere Beiträge von Christina Moehrle:

- [Social Entrepreneurship: Weckruf zur digitalen Bildung](#) [2] (30. April 2014)
- [Social Entrepreneurship: "Antithese zum gängigen Wirtschaften"](#) [3] (24. Februar 2014)
- [Social Entrepreneurship: Die Deklaration von Straßburg](#) [4] (23. Januar 2014)
- [Private Equity: "Schwierige Zeiten für kleine Fonds"](#) [5] (5. November 2013)
- [Impact Investing: Das soziale Bank](#) [6] (29. Oktober 2013)
- [Social Entrepreneurship: "Inzwischen eine Welle an Bewerbern"](#) [7] (19. September 2013)
- [Social Entrepreneurship: Der Gipfel der Visionen](#) [8] (17. September 2013)

---

**Quellen-URL:** <http://www.cfoworld.de/das-beste-aus-zwei-welten>

#### Links:

- [1] <http://www.swab-deutschland.de>
- [2] <http://www.cfoworld.de/weckruf-zur-digitalen-bildung>
- [3] <http://www.cfoworld.de/antithese-zum-gaengigen-wirtschaften>
- [4] <http://www.cfoworld.de/die-deklaration-von-strassburg>
- [5] <http://www.cfoworld.de/schwierige-zeiten-fuer-kleine-fonds>
- [6] <http://www.cfoworld.de/das-soziale-band>
- [7] <http://www.cfoworld.de/inzwischen-eine-welle-bewerbern>
- [8] <http://www.cfoworld.de/der-gipfel-der-visionen>