

# Wie das Geld die Start-ups findet – und umgekehrt

In seinem „Yearbook 2018“ weist der Accelerator blackprint PropTech Booster in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz 527 PropTechs aus. Nur die wenigsten von ihnen schaffen es, das eigene Unternehmen ausschließlich durch Selbstfinanzierung aufzubauen. Neben öffentlichen Fördermitteln, Gründerstipendien und Crowdfunding setzen daher viele von ihnen auf die Unterstützung durch Business Angels oder Venture Capital. Hilfestellung bieten auch Accelerator-Programme und Inkubatoren. Im Gegensatz zu öffentlichen Fördermitteln

und Gründerstipendien, für die Gründer persönlich haften und die meist zurückgezahlt werden müssen, tragen Business Angel und Venture Capitalist das Risiko ihrer Investitionen. Im Gegenzug fordern sie eine Beteiligung am Unternehmen und profitieren so von steigenden Umsätzen und einem profitablen Exit. Kapitalgeber plagt dabei die Qual der Wahl, müssen sie doch treffsicher entscheiden, welche der vielen Finanzierungsanfragen von Start-ups am erfolgversprechendsten sind. Insbesondere in der Seed-Phase und in der Start-up-Phase drohen hohe Risiken. Das musste auch das 2007 in Berlin gegründete Beteiligungsunternehmen Rocket Internet erfahren. Sein Makler-Start-up Vendomo, das im Juni 2015 startete und als Ersatz des traditionellen Maklers von der Exposé-Erstellung bis zur Schlüsselübergabe alles übernehmen wollte, wurde Ende 2015 schon wieder vom Markt genommen.

Um in den Early Stages erfolgreich Kapital einzuwerben, benötigen PropTechs häufig Unterstützung von markterfahrenen Experten. Business Angels unterstützen angehende Entrepreneure mit finanziellen Mitteln, bringen aber

auch ihre Praxiserfahrungen und Investoren-Netzwerke ein. Als Gegenleistung erwarten sie eine risikoadäquate Rendite und eine Beteiligung am Start-up. Die Investitionssummen bewegen sich meist zwischen mehreren zehntausend bis zu wenigen hunderttausend Euro. Venture Capitalists steigen häufig erst zu einem späteren Zeitpunkt ein, bieten eine weniger intensive Beratung, aber auch mehr Kapital. Da ein zentrales Business-Angel-Register fehlt, lässt sich nicht genau sagen, wie viele Business Angels es in Deutschland gibt. Das „Business Angels Netzwerk Deutschland“ weist rund 70 Business-Angels-Netzwerke aus, die als Marktplätze für informelles Beteiligungskapital fungieren. Zu ihnen gehört auch die Beteiligungsgesellschaft blackprintpartners. Seit Mai 2013 stellt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) für Wagniskapital einen Investitionszuschuss zur Verfügung. Hierdurch sollen Business Angels zu einer Beteiligung an Start-ups motiviert werden, da sie 20 Prozent der Beteiligungssumme direkt zurückerhalten, sofern sie sich mit mindestens 10.000 Euro Wagniskapital beteiligen.

## Nach der ersten erfolgreichen Finanzierungsrunde wird es für Start-ups erst richtig schwer

„In der Frühphase besteht die größte Herausforderung für die jungen Unternehmen darin, die richtige Kombination der Gesellschafter zu finden. Kombinierten Gründer unerfahrene Investoren oder achten sie nicht auf eine handhabbare Gesellschafterstruktur, verspielen sie schnell ihre ‚Venture Capital Readiness‘. Das kann das Wachstum zu einem späteren Zeitpunkt stark behindern“, erläutert Alexander Ubach-Utermöhl, Gründer und CEO

Gründer benötigen vor allem eines zum Wachsen: Kapital. Business Angels bieten Geld gegen Beteiligung – und steuern Know-how bei.



Der Weg zum erfolgreichen Unternehmen ist für PropTechs häufig steinig. Neben einer innovativen, marktfähigen Idee, einem fundierten Businessplan und einem gut durchdachten Pitch Deck benötigen Gründer vor allem eines: Kapital.

des blackprint Boosters. Sehr schwierig werde die Finanzierung für die meisten PropTechs in der Regel erst nach einer ersten erfolgreichen VC-Runde. Dann müssten sie häufig mehr ausländische Investoren kontaktieren und überzeugen.

PropTechs können nur mit ausreichender Finanzierung langfristig am Markt existieren. Deutschlandweit stieg laut „Start-up Barometer Deutschland“ von EY die Zahl der Finanzierungsrunden für Start-ups im ersten Halbjahr 2019 gegenüber der Vorjahresperiode um 19 Prozent auf 332. PropTechs vereinigten dabei lediglich 16 Finanzierungsrunden auf sich. Der Gesamtwert aller Investitionen stieg gegenüber der Vorjahresperiode um gut 13 Prozent auf rund 2,8 Milliarden Euro. Das meiste Geld wurde mit 704 Millionen Euro in den Bereich FinTech/InsurTech investiert, während in PropTechs nur 79 Millionen Euro flossen.

## Auch große, europäische Immobilienurgesteine sind mittlerweile als Prop-Tech-Finanzierer unterwegs

Venture Capital, eine Unterform des Private Equity, beteiligt sich meist in Form eines Venture Capital Fonds an Unternehmen. Bisher gibt es in Deutschland nur wenige Venture Capital Fonds, die sich auf PropTechs spezialisiert haben. „Die Zahl der Fonds, die sich auf PropTechs fokussieren, steigt auch in Deutschland. Die entscheidende Frage ist die nach der optimalen Betriebsgröße. Wenn sich ein Venture Capital Fonds ausschließlich auf PropTechs und unter diesem Oberbegriff auch auf Unternehmen aus dem Bereich Construction Tech konzentriert, wird er zumindest einen europäischen



„Achten Gründer nicht auf eine handhabbare Gesellschafterstruktur, verspielen sie schnell ihre ‚Venture Capital Readiness‘.“

**Alexander Ubach-Utermöhl**, Gründer und CEO des blackprint Boosters



„Als VC-Investor sucht man, vereinfacht gesagt, in jedem Projekt das Potenzial, das Investment etwa zu verzehnfachen.“

**Nikolas Samios**, Managing Partner von PropTech1 Ventures

Investitionsfokus haben, wenn nicht sogar darüber hinaus. Um dies mit eigenem Team flächendeckend darzustellen, sind mindestens vier bis fünf Personen erforderlich und bei den üblichen Fondsgebühren eine Fondsgröße von rund 50 Millionen Euro. Auch wenn bekannte PropTech-Fonds, etwa von BitStone Capital oder PropTech1 Ventures, derzeit mit Hochdruck Kapital einwerben – diese Schwelle wurde in Deutschland bisher noch nicht erreicht“, erläutert Ubach-Utermöhl.

Auch einige der großen Immobilienkonzerne sind mittlerweile unter die PropTech-Finanzierer gegangen. So engagieren sich im 2016 initiierten blackprint PropTech Booster unter anderem Vono-

via, Commerz Real, Aareon, NAI Apollo Group und Goldbeck als strategische Partner. Er soll als europäischer Digitalisierungs-Hub die digitale Transformation über den gesamten Immobilienzyklus vorantreiben. „Über unseren Booster-Fonds beteiligen wir uns mittlerweile mit bis zu 120.000 Euro an ausgewählten talentierten PropTech-Unternehmen und coachen sie im Rahmen unseres Programms jeweils sechs Monate lang intensiv. Gemeinsam mit den Gründern und unseren Industriepartnern entwickeln wir in dieser Zeit die Geschäftsmodelle weiter, sodass die PropTechs danach ‚VC-ready‘ sind, also für Anschlussfinanzierungen attraktiv und bereit“, berichtet Ubach-Utermöhl. Seit dem Start habe sich um das Accelera- »



„Wir haben einen klaren Fokus auf Tech-Start-ups im B2B-Bereich, die Mehrwerte insbesondere für Bestandsimmobilien anbieten.“

**Dr. Claudia Nagel,**  
CEO der High Rise Ventures



„Je älter das Unternehmen, desto höher die Erfolgswahrscheinlichkeit und dementsprechend niedriger die erwartete Rendite.“

**Hanno Heintzenberg,** Gründer und  
Geschäftsführer von McMakler

tor-Programm herum ein europaweit bekanntes Ökosystem aus PropTechs, etablierten Unternehmen und Wagniskapitalgebern entwickelt – der blackprint Booster I Tech Hub. Auch europäische PropTech-Unternehmen wollten unabhängig von ihrer Wachstumsphase Teil davon werden, da die meisten europäischen Märkte im Gegensatz zum deutschen Markt nicht groß genug für ein umfassendes Wachstum der PropTechs seien. „Positiv wäre, wenn durch die zentrale Anlaufstelle mehr PropTech-Unternehmen entstehen oder sichtbar werden. Denn je interessanter die jungen Tech-Unternehmen sind, umso eher wächst das Angebot an Finanzierungen“, so Ubach-Utermöhl.

Der Venture Capital Fonds PropTech1 Ventures wurde im März 2018 von Marius Marschall von Bieberstein und der Cooperativa Venture Group mit eigenem

Kapital initiiert. Inzwischen hat sich der Gesellschafterkreis, zu dem auch die Aareal Bank und die Berlin Hyp gehört, mehr als verdoppelt. Investiert wurde beispielsweise in Wunderflats, Architrave und Archilyse. „Wir haben uns bis heute gut 300 PropTech-Start-ups aus Europa und dem DACH-Raum genauer angeschaut und dabei eine Auswertung unter anderem nach Herkunft, Sektor, Reifegrad und Firmenbewertung vorgenommen“, berichtet Nikolas Samios, Managing Partner von PropTech1 Ventures. Alle Investments des Fonds seien Venture-Capital-typisch analysiert worden. „Zunächst einmal überzeugen wir uns von einer ausreichenden Marktgröße für das jeweilige Geschäftsmodell, analysieren die Wettbewerbsdichte und schauen entsprechend, ob es aus Perspektive der Wachstumsaussichten überhaupt für ein VC-Investment in Frage

kommt. Als Nächstes schauen wir uns die bislang erzielte Traktion, das Produkt, den Vertrieb und natürlich das Gründerteam an. Denn mit dem steht und fällt alles“, so Samios. „Wir steigen bei den Start-ups je nach Reifegrad mit einem Erstinvestment in Höhe von typischerweise 150.000 bis drei Millionen Euro ein. Als VC-Investor sucht man vereinfacht in jedem Projekt das Potenzial, das Investment etwa zu verzehnfachen. Teil unseres Konzeptes ist es darüber hinaus, auch bei ausgesuchten Folgefinanzierungsrunden weiteres Kapital zu investieren, wenn wir von der Entwicklung eines Start-ups überzeugt sind“, berichtet Samios. Innerhalb der Laufzeit des Fonds, in der Regel acht bis zehn Jahre, wolle der Fonds einen „Exit“, zumindest für seine Anteile, erzielen.

Das könne durch den mehrheitlichen Verkauf eines Start-ups, etwa an einen Immobilienkonzern, durch einen Börsengang oder durch den Verkauf der Anteile an einen anderen Investor geschehen. „Eine konkrete Prognose für die Rendite auszugeben, wäre unseriös, jedoch lässt sich generell sagen, dass die Renditen von guten VC-Fonds auch in Europa zehn Prozent pro Jahr überschreiten und Fonds-Investoren neben einer wirtschaftlichen Rendite auch verschiedene Mehrwerte erhalten können, beispielsweise zur Förderung von eigenen Direktinvestments oder späterer Übernahmen von innovativen Unternehmen“, so Samios.

## Invest in PropTechs, die die Bewirtschaftung von Immobilien verbessern und effizienter machen

High Rise Ventures, ein Company Builder mit Sitz in Berlin, wurde im Februar 2018 von KIWI-Gründerin Claudia Nagel ins Leben gerufen. Das Unternehmen hilft Tech-Start-ups in der Früh- und Seed-Phase, passende neue Geschäftsmodelle für ihre Technologien zu entwickeln und diese in der Immo-

bilienbranche einzubringen. Investiert wurde bisher beispielsweise in Rysta, Go Living und Solutiance. „Hinsichtlich Renditeerwartungen und Zeitrahmen unserer Investments unterscheiden wir uns nicht wesentlich von anderen Venture-Capital-Gebern. Wir haben jedoch einen klaren, sehr spitzen Fokus auf Tech-Start-ups im B2B-Bereich, die Mehrwerte für die Immobilienwirtschaft, insbesondere für Bestandsimmobilien, anbieten. Unser Ziel ist es, jedes Jahr ein Unternehmen selbst zu bauen und in drei bis vier weitere Start-ups zu investieren“, führt Claudia Nagel, CEO von High Rise Ventures, aus.

Investiert werde in PropTechs, die die Bewirtschaftung von Immobilien mithilfe innovativer digitaler Lösungen verbessern. „Dabei wählen wir Unternehmen, die zwischen zwei und fünf Jahre alt sind, ein starkes Gründerteam haben und im Hardware- oder IoT-Bereich angesiedelt sind. In der Regel bieten diese Unternehmen bereits eine digitale Lösung an, konnten diese aber noch nicht in die Fläche bringen. Neben dem finanziellen Investment im niedrigen bis zu sechsstelligen Bereich unterstützen wir sie mit unserer

Expertise dabei, den Product-Market Fit im B2B-Segment der Immobilienwirtschaft nachzuweisen“, so Nagel.

## Eigenkapital-Investoren erwarten eine Vervielfachung des von ihnen eingesetzten Kapitals

Das Mitte 2015 gegründete PropTech McMakler kombiniert digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Betreuung der Kunden durch eigene Makler vor Ort. Mitte Juni 2019 sicherte sich das PropTech in seiner Series-C-Finanzierungsrunde ein Investment in Höhe von über 50 Millionen Euro. Als Leadinvestoren fungierten Target Global und Israel Growth Partners (IGP). Ergänzt wurde die Eigenkapitalfinanzierung durch eine umfangreiche Fremdkapitallinie im zweistelligen Millionenbereich. „Ganz am Anfang war es die größte Herausforderung, Leute zu finden, die von den anstehenden Chancen und Veränderungen überzeugt

sind und die wir mit unserer Geschäftsidee begeistern können. Dafür haben wir jeden Tag bis tief in die Nacht gearbeitet, wobei wir das operative Geschäft nicht aus den Augen verlieren durften. Bei späteren Finanzierungsprozessen kam hinzu, dass Runden dieser Größenordnung nicht von heute auf morgen realisierbar sind. Der ganze Prozess kostet viel Zeit und natürlich auch Ablenkung vom Operativen, was mit den zu erreichenden Zielen balanciert werden muss“, erläutert Hanno Heintzenberg, Gründer und Geschäftsführer von McMakler, im Rückblick.

Eigenkapital-Investoren wie Venture Capital Fonds oder Business Angels erwarteten eine Vervielfachung des eingesetzten Kapitals. Für die am Ende realisierte Rendite zähle natürlich die Höhe des Eigenkapitalanteils, welche durch das Investment erworben werde, und der finale Unternehmenswert. „Je älter das Unternehmen, desto höher die Erfolgswahrscheinlichkeit und dementsprechend niedriger die erwartete Rendite“, so Heintzenberg. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

# HAUFE.

## MIT IMMOBILIEN GELD VERDIENEN



ISBN 978-3-648-07981-2  
Buch: 49,95 € [D] | eBook: 44,99 € [D]

### INVESTIEREN SIE IN IMMOBILIEN, DIE SICH LOHNEN!

Gerade in Zeiten niedriger Zinsen versprechen Immobilien eine lohnende Rendite. Der Immobilien-Experte Jörg R. Winterlich zeigt Ihnen, auf welche Punkte Sie achten müssen.

**Ob Standortanalyse, optimale Finanzierung oder effizientes Mieter- und Objektmanagement – treffen Sie die richtige Entscheidung!**

Jetzt versandkostenfrei bestellen:  
[www.haufe.de/fachbuch](http://www.haufe.de/fachbuch)