Special April 2018

Private Equity • Buyouts • M&A
www.vc-magazin.de

VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure

Special
Unternehmertag 2018

7. Jg.

Mountain Partners

Mountain Partners

bedankt sich bei den Partnern des „Unternehmertag 2018“

Partner

Allianz

MARKEL

COMMERZ REAL
Commerzbank Gruppe

IDENTIV

Supporting Partner

FERI

Gimv
Building leading companies.

BNP PARIBAS CARDIF
Der Versicherer für eine Welt im Wandel

fidor BANK

BRYAN, GARNIER & CO

COVUS

HARTZ REGEHR PARTNER

Osborne Clarke

IEG
INVESTMENT BANKING

TaylorWessing

verivox

Ecommerce Alliance

Mountain Demekon

Lenz & Dudli
TREUHANDGESELLSCHAFT AG

secucloud

RHEINGAU FOUNDERS

EQS GROUP

High-Tech Gründerfonds

OLIBELL AG
IMMOBILIEN & BETEILIGUNGEN

DRAKE STAR PARTNERS

BASF
We create chemistry

wirecard

Capitell AG
VERMÖGENS-MANAGEMENT

bmit
beteiligungsmanagement thüringen gmbh

Ice Field

ANGELGATE

SANDPIPER
DIGITAL PAYMENTS

Mountain Nazca

Vorwort

Liebe Freunde,

wenn ich an den 12. Unternehmertag zurückdenke, bin ich immer noch ganz euphorisch. Für die vielen speziellen Momente und die tollen, inspirierenden Gespräche, die ich am Unternehmertag 2018 erleben konnte, möchte ich mich bei allen Teilnehmern von ganzem Herzen bedanken.

Das diesjährige Motto „Brave New World – How much courage does it take?" hat anscheinend den Zeitgeist getroffen. Es war klasse zu sehen, wie jeder Redner das Thema „Mut" in seine Rede eingebaut hat. Mutig muss nicht nur der Unternehmer sein, sondern in fast allen Lebensbereichen können mutige Entscheidungen den Unterschied zwischen einem guten oder schlechten Ergebnis ausmachen. Der fehlende Mut in der Vergangenheit, die digitalen Herausforderungen beherzt anzugehen, hat leider dazu geführt, dass wir in vielen Bereichen den Anschluss an die Weltelite verloren haben. Die oft gelobten konservativen Tugenden von uns Deutschen haben sicherlich auch ihren negativen Beitrag geleistet. Trotzdem haben insbesondere die Unternehmens-Pitches gezeigt, dass es viele talentierte Unternehmerinnen und Unternehmer gibt, die sich mit ihren mutigen Ideen in die Selbstständigkeit wagen. Meiner Meinung nach stehen wir erst am Anfang der Digitalisierung. Die großen Wachstumschancen in den Bereichen Artificial Intelligence, Internet of Things oder auch Blockchain tun sich gerade erst auf.

Unter den Rednern war das sympathische und intellektuell anspruchsvolle Auftreten von unserem ehemaligen Bundespräsidenten Joachim Gauck besonders bemerkenswert. Auch der ehemalige Außenminister Joschka Fischer beeindruckte durch seinen Wertekompass. Vom Steinewerfer zu einem Staatsmann. Abgerundet wurde diese Rede durch die süffisante Interaktion mit Roland Koch.

Florian Langenscheidt und der indische Mönch Gaur Gopal Das („Why Worry") haben uns mit ihren Lebensweisheiten zum Nachdenken angeregt und uns auf sehr humorvolle Art und Weise unterhalten.

Einmalig fand ich das Interview zwischen Edward Snowden und Kai Diekmann. Ich denke, die Teilnehmer werden – genau wie ich – noch lange an dieses Interview zurückdenken. Mal ehrlich, ich habe noch nie jemanden erlebt, der auf so kritische Fragen so eloquent geantwortet hat.

Das lebhafte Interview von Thorsten Dirks (Vorstand Lufthansa) und Joachim Hunold (Gründer Air Berlin) hat für ein großes medienwirksames Echo gesorgt. Mark Kowalsky (stellvertretender Chefredakteur der Bilanz) und Tom Enders

Conny Boersch

(CEO Airbus) konnten mit ihren kritischen Fragen und Zwischenbemerkungen die Diskussion so richtig anheizen.

Thomas Hessler reflektierte durch die Wahl seines goldenen Outfits während seiner Rede zu Blockchain und Kryptowährungen die Ambivalenz der vermeintlich goldenen Zukunft dieser Technologie.

Der Ausnahmeunternehmer Hakan Koç berichtete über die unglaublichen Anfänge von Auto1 und es wurde deutlich, welches riesige Potenzial auch in der Zukunft noch in dieser Unternehmung steckt.

Mein persönliches Fazit: Der Spirit vom Tegernsee war in jedem Moment zu spüren. Dies liegt vor allem an Euch, den Teilnehmern! Die spannenden Redner und das Rahmenprogramm haben sicherlich auch Ihren Beitrag dazu geleistet.

Ich freue mich bereits jetzt auf ein Wiedersehen im nächsten Jahr am Unternehmertag am Tegernsee vom 27. bis 29. März 2019 und wünsche euch allen bis dahin eine mutige Zeit ;-)!

Liebe Grüße,

Euer Conny Boersch

Inhalt

3 Vorwort
Dr. Cornelius Boersch

6 Unternehmertag 2018
„Brave New World – How much courage does it take?“

10 Feedback der Teilnehmer
Statements zum Unternehmertag 2018

12 **Impressionen**

14 Interview mit Roland Koch
„‚Demnächst‘ bedeutet heute wenige Monate und nicht mehr ein paar Jahre“

16 Von der klassischen Airline zum digitalen Reisebegleiter
Old Economy meets New Economy: Wie rasant die Digitalisierung das Reisen verändert
Thorsten Dirks

17 Interview mit Jillian Manus
„Die Zuversicht ist heute sehr viel größer“

18 Ratschläge zur Jahrhundertherausforderung
Größter Fluch und Segen – die Digitalisierung und wie wir das Beste daraus machen
Dr. Florian Langenscheidt

19 Unternehmertag Charity: Aleh Negev-Nahalat Eran
Ein Zuhause für die Schwächsten

20 Portrait | ANGELGATE
Mehr als ein Investment-Club

21 Case Study | Recorrido Latin America SpA: Busreisen in Lateinamerika
Wachstum mit Fahrplan

22 Case Study | Human Inc.: neuer Wettbewerber für die Platzhirsche
Kopfhörer werden smart

24 Feedback der Teilnehmer
Trends 2018

26 **Impressionen**

28 Partner im Portrait

29 Supporting Partner im Portrait

Impressum

VentureCapital Magazin

19. Jg. 2018

„Unternehmertag 2018“

ein Special des VentureCapital Magazins

Verlag: GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a, 81379 München, Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39, E-Mail: info@goingpublic.de, Internet: www.vc-magazin.de, www.goingpublic.de

Redaktion: Mathias Renz (Verlagsleitung), Benjamin Heimlich (Chefredakteur), Elke Hartmann

Lektorat: Benjamin Eder, Sabine Klug

Gestaltung: Holger Aderhold

Fotos: © Mountain Partners

Druck: Joh. Walch GmbH & Co. KG, Augsburg

Unternehmertag 2018

„Brave New World – How much courage does it take?“

In seinem 1932 erschienenen Roman „Brave New World“ beschreibt Aldous Huxley eine Welt, die von Frieden, Freiheit und Stabilität geprägt ist. Wie weit die Welt im Jahr 2018 – nicht nur aufgrund der Tatsache, dass Huxleys Roman 2540 spielt – entfernt ist, machte Veranstalter Dr. Cornelius (Conny) Boersch bereits in seiner Eröffnungsrede deutlich. Die Frage, wie viel Mut es braucht, um eine Gesellschaft zu erreichen, die frei in Frieden und Stabilität lebt, zog sich wie ein roter Faden durch den diesjährigen Unternehmertag am Tegernsee.

Wie schon in den vergangenen Jahren traf ein Großteil der Gäste bereits am Mittwochabend im Seehotel Überfahrt ein, um bei der Pre-Night Open Bar by Rheingau Founders kräftig zu netzwerken. Neu war diesmal das Riesling Stübchen, wo das Team um Rheingau Founders-Mitgründer und Co-Moderator des Unternehmertags am Tegernsee Philipp Hartmann verschiedene Weinspezialitäten ausschenkte. Und auch in diesem Jahr wurde wieder die fast schon legendäre Vodkarutsche aufgestellt. Die Zahl der freien Plätze am Donnerstagmorgen um 10 Uhr, als das Annual Mountain Partners Network Event offiziell begann, belief sich trotz des vorabendlichen Programms – wie immer – auf null. Ein Teil der 550 Gäste musste gar stehen oder wich auf die Möglichkeit aus, den Vorträgen über Kopfhörer und auf der Videowand zu folgen.

Gauck thematisiert eindringlich die Freiheit

Diesen Blick über den Tellerrand warf auch der ehemalige deutsche Bundespräsident Joachim Gauck. In seiner Rede, die unter dem Titel „Den Mut wählen und nicht der Angst folgen“ stand, befasste sich Gauck intensiv mit dem Thema Freiheit – und griff damit ebenfalls den roten Faden des Unternehmertags auf. Dabei befasste sich der ehemalige Bundespräsident unter anderem mit China, dessen Streben nach Dominanz er als Bedrohung für unsere Freiheit bezeichnete. Das Land habe mittlerweile den Kapitalismus erlernt und befinde sich aktuell in der Phase des Manchesterkapitalismus, urteilte Gauck. Doch auch hierzulande, wo Freiheit in der Breite und Demokratie ebenfalls noch relativ junge Phänomene seien, entstünden Gefahren für eben diese beiden. Insbesondere diejenigen, die Entgrenzung noch nicht

über einen langen Zeitraum trainiert hätten – Gauck spielte dabei insbesondere auf die ostdeutschen Bundesländer an –, seien anfällig für die Thesen der Nationalkonservativen. Die blieben aber Zukunftsvisionen schuldig und seien bei Fragen, die über das Thema Flüchtlinge hinausgehen, schwach aufgestellt. Gauck hielt fest, dass es an der Mitte der Demokraten sei, das Geschaffene zu verteidigen. Eindringlich wandte er sich außerdem an die Zuhörer und erinnerte an die Verantwortung von Unternehmern. Es sei an ihnen, mit ihrer Erfahrung in den gesellschaftlichen Diskurs einzusteigen und diesen zu befeuern. Man müsse verteidigen, was man liebe, schloss der ehemalige Bundespräsident, und das sei die Demokratie.

Weitere Referenten im Überblick

Prof. Dr. h.c. Roland Berger, Roland Berger
Kai Diekmann, ehemaliger Verleger und Chefredakteur von BILD
Joschka Fischer, ehem. deutscher Außenminister
Thomas Hessler, UFOstart, Globumbus, zanox
Henry Lewin, Green Rush
Melanie Mohr, Yeay
Florian Schröder, Kabarettist
Edward Snowden, Freedom of Press Foundation *(leider durfte keine Abschrift des Interviews mit ihm veröffentlicht werden)*

Hüthers Blick auf normative Konflike

Nachdem die Teilnehmer des Unternehmertags am Tegernsee in der anschließenden Kaffeepause angeregt über die Worte von Joachim Gauck diskutierten, gab Prof. Dr. Michael Hüther, Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, einen ökonomischen Ausblick auf das, was uns in den nächsten Monaten und Jahren erwartet. Dabei griff er auch die Fragen auf, ob wir uns in einem Boom oder einer Blase befinden und ob ein Zusammenbruch zu erwarten sei. Voran stellte Hüther die Feststellung, dass in einer Marktwirtschaft, damit diese funktioniere, die Kosten des Vertrauens niedriger sein müssten als die Kosten des Misstrauens. Außerdem hielt der Wirtschaftsforscher fest, dass es noch nie zuvor eine volkswirtschaftliche Entwicklung gegeben habe, wie wir sie aktuell sehen. Einen Beleg dafür sah er auch darin, dass an keiner Stelle des Koalitionsvertrags von Nachfrageproblemen die Rede sei. Dass die Europäische Zentralbank ihr Ankaufprogramm von Anleihen zurückfahre, sei laut Hüther nur logisch. Er rechne sogar damit, dass das Programm in absehbarer Zeit komplett auslaufen würde – einfach aus dem Grund, dass es nichts mehr zum Ankaufen gäbe. Die Globalisierung hält der Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln für erschöpft, und das nicht erst durch den Protektionismus des US-Präsidenten Donald Trump. Gleichzeitig berichtige China durch die Öffnung seiner Wirtschaft gerade einen 200 Jahre alten Fehler. Die normativen Konflikte mit den USA und China könne Deutschland nicht lösen, urteilt Hüther. Es bleibe nur, sie zu managen.

„Why worry?“

Ob sich die Gäste des Unternehmertags ob dieser Konflikte Sorgen machen müssen, beantwortete Gaur Gopal Das in seinem Vortrag nicht. Allerdings gab er ihnen sein mittlerweile millionenfach im Internet geteiltes Diagramm als Orientierung an die Hand:

„Haben Sie ein Problem in Ihrem Leben?“ – „Nein.“ – „Warum sollten Sie sich Sorgen machen?“;

„Haben Sie ein Problem in Ihrem Leben?“ – „Ja.“ – „Können Sie es lösen?“ – „Ja.“ – „Warum sollten Sie sich Sorgen machen?“;

„Haben Sie ein Problem in Ihrem Leben?“ – „Ja.“ – „Können Sie es lösen?“ „Nein.“ – „Warum sollten Sie sich Sorgen machen?“

Übersetzen zur Bayerischen Gaudi

Den Abschluss fand der erste Tag auch in diesem Jahr wieder in der Bayerischen Gaudi. Wie bereits im vergangenen Jahr gab es auch heuer wieder die Möglichkeit, mit dem Schiff vom Seehotel Überfahrt ins Herzogliche Bräustüberl Tegernsee überzusetzen. Bei zünftigem Essen und Bier tauschten sich die Teilnehmer des Unternehmertags angeregt über die Vorträge, Pitches und Live-Interviews aus. Bei der anschließenden Mountain Open Bar im Überfahrt, dessen Lobby in der Zwischenzeit vollkommen neu gestaltet worden war, wurde weiter bis spät in die Nacht genetzwerkt und sich ausgetauscht.

Conny Boersch hatte den indischen Mönch kennengelernt, als beide auf einen verspäteten Flug warteten, und ihn zum Annual Mountain Partners Network Event eingeladen. Eindrücklich arbeitete Gopal in seiner 30-minütigen Rede die Unterschiede zwischen „erfolgreich sein“ und „sich erfolgreich fühlen“ heraus und kam dabei wiederholt zum Ergebnis, dass das Gefühl, erfolgreich zu sein, sich unabhängig von Statussymbolen erreichen lässt. Um dies zu verdeutlichen, griff er humorvoll auf alltägliche Situationen zurück.

Über den Wolken

Am Freitagvormittag saßen im Rahmen eines Live-Interviews dann mit Joachim Hunold, Gründer und ehemaliger CEO der Air Berlin, und Thorsten Dirks, Mitglied des Vorstands der Lufthansa und verantwortlich für das Vorstandsressort Eurowings, zwei Gesprächspartner auf der Bühne, deren Schicksale kaum unterschiedlicher sein könnten. Hunold, dessen Air Berlin im vergangenen Oktober den Flugbetrieb einstellen musste, war aber keineswegs gekommen,

um Leid zu klagen. Vielmehr berichtete er in dem von Marc Kowalsky geführten Interview über die ereignisreiche Historie der Fluglinie und wie er sie aus dem Nichts zu einem echten Konkurrenten für die Lufthansa aufgebaut hatte. Dirks auf der anderen Seite machte klar, dass der Tag im letzten August, an dem Air Berlin den Insolvenzantrag stellen musste, keiner war, an dem in der Lufthansa-Zentrale die Sektkorken knallten. Stattdessen beschrieb er die Herausforderungen für Airlines in der heutigen Zeit – insbesondere im Segment der Billigflieger. Heute noch eine eigene Airline aufbauen wollten übrigens beide nicht, denn die Herausforderungen seien inzwischen derart hoch, dass sie für einen Neuling, der nicht über Milliardenbeträge verfügt, kaum noch zu meistern seien.

Fazit

Die Kritiken der Teilnehmer des diesjährigen Annual Mountain Partners Network Event dagegen fielen wieder durchweg positiv aus. Von einem abwechslungsreichen und erhellenden Speaker Line-up war die Rede, genauso wie von einem Klassentreffen mit großartigem Networking-Charakter. Einigkeit bestand auch, dass es für eine Brave New World – die anders als in Huxleys Roman ohne physische Manipulation, mentaler Indoktrinierung oder Drogen auskommt – die Bereitschaft, Neues anzunehmen, und eine große Portion Mut von jedem einzelnen braucht. Der Weg dorthin bleibt in gleichem Maße aufregend wie herausfordernd und es wird spannend zu sehen, wie weit wir bis zum nächsten Unternehmertag am Tegernsee, der vom 27.03.2019 bis 29.03.2019 stattfindet, gekommen sind.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Feedback der Teilnehmer

Statements zum Unternehmertag 2018

Lars Härle, IEG

Es sind die sehr hohe Qualität an Entscheidern, an Gestaltern und an offenen Leuten sowie die Menge an guten Business-Ideen, die den Unternehmertag auszeichnen. Kurz gesagt: die Qualität.

Julian Ostertag, Drake Star Partners

In Deutschland ist das eine der Top-Konferenzen, bei der nicht nur junge Unternehmen vor Ort sind, sondern auch Vertreter von etablierten Unternehmen, namhafte internationale Investoren auch aus den USA und renommierte Medienhäuser. Toll zum Netzwerken.

Juliane Schiefer, Ceconomy

Die Dramaturgie bei den Sprechern war hervorragend. Wenn Roland Koch schelmisch Joschka Fischer anmoderiert und Kai Diekmann per Videokonferenz Edward Snowden interviewt, wirkt die kleine Bühne plötzlich sehr viel größer. Bei dem spannenden und gleichzeitig vertrauten Teilnehmerkreis passiert intensives Networking automatisch. Auch den fachlichen Austausch habe ich aufgrund der vielen unterschiedlichen Profile als sehr inspirierend empfunden.

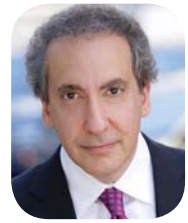
Prof. Falk Strascheg, Extorel

Den Unternehmertag 2018 habe ich genauso wie die vorhergehenden Veranstaltungen als sehr gelungenen Informations- und Networking-Event empfunden.

Verena Argauer, SevenVentures

Die gelungene Mischung aus Gründern, Investoren, neuen Geschäftsideen und inspirierenden Vorträgen macht für mich den Unternehmertag einzigartig. Den Organisatoren gelingt es jedes Mal aufs Neue, ein Programm aus spannenden Themen und relevanten Speakern auf die Beine zu stellen – selbst, wenn sie dafür auch mal Umwege in Kauf nehmen müssen wie etwa mit dem Auftritt von Edward Snowden in diesem Jahr. Abgerundet wird das Ganze für mich durch die einmaligen Möglichkeiten zum Netzwerken und den Austausch mit interessanten Persönlichkeiten.

Gregory Bedrosian, Drake Star Partners



Ich war auf großen Konferenzen überall auf der Welt und bin heute das erste Mal am Tegernsee. Der Unternehmertag ist eine großartige Kombination aus Business Leaders, Entrepreneuren, Politikern, Investoren aus Europa und internationalen Gästen aus dem Silicon Valley wie mir selbst. Eine hervorragende Plattform, um sich auszutauschen. Mir hat es sehr gut gefallen.

Johannes Velling, BMWi

Zum einen ist es das überzeugende Programm mit Rednern wie Gauck und Fischer in diesem Jahr oder Kurz und Lindner im vergangenen Jahr. Mit der Auswahl hat Conny Boersch immer ein gutes Näschen bewiesen. Jetzt freue ich mich auf das Interview mit Edward Snowden. Aber es ist einfach auch ein Top-Networking-Event. Man hat hier so intensiven Austausch wie das ganze Jahr am Telefon nicht.

Dr. Christian Pothe, Vano & Deutscher Fußball Bund

Wenn man hier herkommt, weiß man, dass alles passt, jede Minute ist sinnvoll und das Programm ist maßgeschneidert. Die Qualität der Speaker, der Austausch untereinander, der Dialog und das Networking, das ist in dieser Kombination einzigartig. Herzlichen Glückwunsch an Mountain Partners, die das ins Leben gerufen und organisiert haben.

Carsten Just, European Investment Fund

Erneut hat der Unternehmertag bereits hoch gesetzte Erwartungen übertroffen – ein großartiges Veranstaltungsformat mit starkem Speaker Line-up, ein breites Themenspektrum, das über Unternehmertum und Return on Investment hinausgeht, und ein toller Rahmen für Networking mit einem hochkarätigen Teilnehmerkreis.

Dr. Alexander von Frankenberg, High-Tech Gründerfonds

Der Unternehmertag glänzte auch in diesem Jahr wieder mit hochkarätigsten Sprechern, die wirklich neue Perspektiven aufzeigen konnten.

Bernd Wendeln, WEGA support

Die Veranstaltung lebt von den interessanten Teilnehmern, die man teils jedes Jahr wiedertrifft und die man neu kennenlernt. Ich denke, ich kenne inzwischen über 100 Leute hier. Es ist schön, angeregt über Investmentaktiviäten und private Dinge zu sprechen. Ich schaue mir sicherlich mehr als die Hälfte der Vorträge an, weil es einfach Top-Speaker sind.

Kevin Reeder, bm-t beteiligungsmanagement thüringen

Ich war das erste Mal hier und fand's super. Es ist etwas ganz anderes als typische VC-Pitch-Events. Ich würde es eher als Management Event bezeichnen, mit Themen, die querbeet durch unsere Gesellschaft ziehen, Politik, Kabarett, Wirtschaft, Pitches. Die Rede von Herrn Gauck war sehr spannend und hat mich als Amerikaner sehr beeindruckt. Die Policy, dass nur nette und offene Menschen hier eingeladen sind, kann ich bestätigen.

Christoph Gerlinger, German Startups Group

Die Atmosphäre hier ist einzigartig und man trifft sehr viele relevante Persönlichkeiten aus der Start-up- und Venture Capital-Szene. Es ist toll, hier dabei zu sein.

Albrecht Deißner, KfW

Das Event ist unglaublich. Letztes Jahr dachte man schon, dass das Programm kaum noch zu toppen wäre, und trotzdem ist es Conny Boersch heuer wieder gelungen. Mein Highlight war Edward Snowden. Auch Roland Koch und Joschka Fischer waren etwas Besonderes – vor allem, wenn man ihre Historie kennt. Große Klasse war auch die Rede von Joachim Gauck.

André Münnich, Fayteq

Es ist für mich die mit Abstand beste Networking-Veranstaltung im deutschsprachigen Raum, mit unglaublich interessantem Publikum und tollen Rednern.

Sven Müller, Rapid Venture Accounting

Es ist immer ein bisschen wie Klassentreffen mit vielen bekannten Gesichtern und immer wieder neuen interessanten Kontakten. Und es sind einfach viele nette Leute hier.

Samuli Sirén, Redstone Digital

Das Highlight in diesem Jahr war für mich definitiv Edward Snowden. Der Intellekt und die Tiefe seines Handels waren sehr inspirierend. Für diese Art von Rahmenprogramm schätze ich den Unternehmertag.

Dr. Friedrich Georg Hoepfner, Hoepfner Bräu Friedrich Hoepfner Verwaltungsgesellschaft

Für mich ist der Unternehmertag ein jährliches Treffen mit vielen bekannten Gesichtern und sehr interessanten Referenten. In diesem Jahr hat mich Edward Snowden besonders begeistert, von dem ich zuvor einen falschen Eindruck hatte. Er ist gar kein reinern Nerd, sondern hat sehr eloquent über die Freiheitsrechte gesprochen und sich gegen die aggressiven Fragen von Herrn Diekmann in einer Art und Weise gewehrt, die ich ihm nicht zugetraut hätte. Das war wirklich ein Erlebnis, von dem ich sicherlich einiges mit nach Hause nehmen werde. Hier habe ich wieder etwas dazugelernt – und das ist ja das Wichtigste.

Marcel Müller-Marbach, European Investment Fund

Die Vielfältigkeit der Themen, die von den Referenten abgedeckt werden, ist toll. Es geht um Politik, Wirtschaft und darüber hinaus. Da ist für jeden etwas dabei, und man nimmt gedankliche Anstöße mit. Das finde ich klasse.

Dr. Patrick Zenz-Spitzweg, Pictet & Cie

Der Unternehmertag ist eine tolle Kombination aus Netzwerken und Inhalt. Jedes Jahr trifft man hier viele interessante – und vor allem neue – Leute. Man nimmt auch immer wieder neue Blickwinkel auf bestimmte Themen mit, das ist wirklich toll. Gleichzeitig kann man sich hier zu neu aufkommenden Trends, wie in diesem Jahr zu Cryptocurrencies, austauschen.

Tilo Bonow, Piabo PR

Der Unternehmertag schafft es, anders als die meisten anderen Tech-Konferenzen, die politische Komponente aufzugreifen. Hier hört man, wie auch das Weltgeschehen unsere Industrie beeinflusst. Das ergibt eine schöne Mischung: Auf der einen Seite lernt man spannende Unternehmer kennen, tauscht sich über neue Geschäftsmodelle aus, verliert aber die Politik und die regulatorische Seite nicht aus den Augen.

Impressionen

nternehm
New World - H

mertag 2018

Interview mit Roland Koch

„‚Demnächst‘ bedeutet heute wenige Monate und nicht mehr ein paar Jahre“

Die Digitalisierung sämtlicher Lebensbereiche ermöglicht schier unendliche Möglichkeiten, mit neuen Technologien nie dagewesene Geschäftsfelder zu erschließen. Gleichzeitig stellt sie Politik und Gesellschaft vor die Herausforderung, alle Teile der Bevölkerung bei diesem Prozess einzubinden, denn viele Bürger sehen in der Digitalisierung Gefahren und stehen ihr daher skeptisch bis ablehnend gegenüber.

VC Magazin: Der Unternehmertag am Tegernsee steht unter dem Motto „Brave New World“. Wie schlägt sich die schöne neue Welt in der Politik nieder?

Koch: Für viele Menschen ist ein wesentliches Element dieser neuen Welt nach meinen Beobachtungen leider die fehlende Gewissheit, ob sie diese neue Welt begrüßen oder ablehnen sollen. Es macht sich eine gigantische allgemeine Unsicherheit breit, die dazu führt, dass – logischerweise – nur wenige die neue Welt enthusiastisch begrüßen. Ich denke, wir befinden uns aktuell in einer Zwischenstufe, auf der diejenigen, die sich intensiv mit den neuen Möglichkeiten befassen, Visionen von zukünftigen ökonomischen und technischen Optionen, aber eben auch von den nötigen gesellschaftspolitischen Konsequenzen haben. Die, die an diesen Visionen arbeiten, laufen allerdings immer wieder Gefahr, in demokratischen Gesellschaften den Anschluss zur Mehrheit der Bevölkerung zu verlieren, da diese – wie eben erwähnt – der Entwicklung teilweise mit Angst und Schrecken gegenübersteht. Ich persönlich glaube, dass wir vor einer fantastischen neuen Welt stehen, die uns, wenn wir ethisch korrekt mit ihr umgehen, unglaubliche Möglichkeiten eröffnet. Die Politik steht vor der Herausforderung, rechtliche Rahmenbedingungen zu schaffen, die es neuen Technologien und Dienstleistungen ermöglichen, in den Markt zu kommen, ohne sich der Gefahr der Illegalität auszusetzen. Die zweite Aufgabe der Politik besteht darin, eine gesellschaftliche und ökologische Debatte darüber anzustoßen, wie die Themen Arbeit, Einkommen und Existenzsicherung in Zukunft aussehen sollen. Dies insbesondere vor dem Hintergrund, dass renommierte Institute zu dem Ergebnis kommen, dass die neue Welt in den entwickelten Ländern zum Wegfall von 50% der Arbeitsplätze führt. Zum Dritten müssen die Regelungen der politischen Welt selbst auf den Prüfstand gestellt werden. Die aktuell um sich greifende Angst führt dazu, dass Grenzen geschlossen werden und Nationalismus zunimmt.

Roland Koch
ist Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten Wirtschafts- und Arbeitsrecht. Von 1987 an war Koch Mitglied des Hessischen Landtages, von 1999 bis 2010 war er Ministerpräsident des Landes Hessen. Zwischen 2011 und 2014 war Koch Vorstandsvorsitzender der Bilfinger SE. Von 2011 bis 2016 war er Vorsitzender des Aufsichtsrats der UBS Deutschland AG und ist nun Vorsitzender des Aufsichtsrates der UBS Europe SE. Weiterhin ist Koch Mitglied im Aufsichtsrat der Vodafone Deutschland GmbH und im Stiftungsrat der Peter Dussmann-Stiftung.

Paradoxerweise kommt es durch die bessere Kommunikation zur Isolation einzelner Regionen – gerade dort bedarf es einer anderen Form des Dialogs. Zusammengefasst sind die drei großen Aufgaben: Technik Wirklichkeit werden zu lassen, mit den Menschen zu kommunizieren, was das für sie bedeutet, ihnen gleichzeitig die Angst zu nehmen und Hoffnung zu geben, und zu guter Letzt: die Abschottung von Staaten zu verhindern und stattdessen deren vertrauensvolle Zusammenarbeit zu fördern.

VC Magazin: Welche Form der Veränderung verlangt das von Politikern – und wie weit ist diese Veränderung bereits zu beobachten?
Koch: Politiker nehmen heute soziale Medien als Chance und weniger als Bedrohung wahr. Wie in der gesamten Gesellschaft entwickelt sich also auch hier etwas Neues. Entscheidend ist jedoch, dass Politiker mit sehr viel Neugierde versuchen zu erfassen, was technologisch aktuell passiert, da die Entwicklungsgeschwindigkeit drastisch zugenommen hat. War früher von „demnächst" die Rede, meinte man die nächste Wahlperiode. Wenn man heute mit Menschen spricht, die im Start-up-Bereich tätig sind, bedeutet „demnächst" sechs Monate. Politiker müssen also zum einen diese neue Geschwindigkeit verstehen, um dann zum Zweiten bei anderen dafür um Verständnis werben zu können und drittens die richtigen Schritte vorauszusehen. Das ist wichtig, denn Politiker sind keine moralischen Wegbegleiter, sondern beauftragt, regulatorische Systeme so im Voraus aufzustellen, dass einerseits Neues ökonomisch möglich wird und Wohlstand generiert und andererseits die Stabilität erhalten wird, in der Menschen der Auffassung sind, dass die staatlichen Organe zum Schutz der Bevölkerung die Kontrolle ausüben. Es gilt also, folgende Fragen zu beantworten: Wo möchten wir als Land führend sein? Welche Technologien wollen wir selbst entwickeln und betreiben – auch vor dem Hintergrund der industriepolitischen Autonomie?

VC Magazin: Sie sind seit 2011 in der Wirtschaft tätig: Wie agieren Konzerne aus der Old Economy in der schönen neuen Welt?
Koch: Die großen internationalen Unternehmen haben heute die übereinstimmende Einschätzung, dass ihnen nur das Antizipieren disruptiver Technologien das Überleben sichert. Nicht für alle Unternehmen ist das gleich einfach. Nehmen Sie beispielsweise gewisse Produktionsverfahren in Stahlwalzwerken. Diese lassen sich nicht so einfach virtualisieren. Ganz anders sieht es z.B. bei Dienstleistungen aus, die mittlerweile sehr stark digitalisiert werden. Der digitale Wandel hält also unterschiedlich schnell in den verschiedenen Branchen Einzug. Gleichzeitig werden alle großen Konzerne den Schritt in die neue Welt machen müssen. Die wichtigste Frage scheint mir, ob sich die Großunternehmen zutrauen, diesen Schritt in eigener Verantwortung mit ihren teilweise recht trägen Strukturen bewältigen zu können, oder ob sie dazu die Zusammenarbeit mit Start-ups und Innovatoren brauchen. Die Antwort ist nach meinen Beobachtungen noch vollkommen offen. Gerade in der Bankenwelt, mit der ich aufgrund meiner Tätigkeit als Vorsitzender des Aufsichtsrates der UBS einige Berührungspunkte habe, gibt es eine Vielzahl von Kooperationen zwischen den Kreditinstituten und jungen Fintech-Start-ups.

VC Magazin: Wo sehen Sie die Grenzen bei der Zusammenarbeit mit Start-ups?
Koch: Objektiv sehe ich sehr wenig Grenzen. Subjektiv gibt es in der Art, wie die Beteiligten zusammenarbeiten, wie sie adaptiv zusammenkommen können, eine ganze Reihe von Hindernissen – auf beiden Seiten. Viele derjenigen, die heute an neuen Technologien arbeiten, sind ungeduldiger und risikofreudiger – gemäß der Fail and Fix-Mentalität –, als es Konzerne verkraften könnten oder dürften. Dem gegenüber steht das Sicherheitsdenken der Großunternehmen, die Produkte hundertmal zu prüfen, bevor sie sie auf den Markt geben, mit einer fast schon physischen Angst vor Beta-Versionen. Noch kommt nicht alles zusammen, was zusammenpassen würde. Die Lasten, die junge wie alte Unternehmen auf regulatorischer Ebene zu tragen haben, sind oftmals solche, die noch aus der alten Welt stammen. Ein gutes Beispiel dafür ist meines Erachtens die Datenschutz-Grundverordnung, die aktuell viele Menschen in Unternehmen beschäftigt und an der sowohl Start-ups wie Konzerne scheitern können. Der Datenschutz hierzulande ist sicherlich an der oberen Grenze des weltweit Vorstellbaren und bestimmt damit auch einen Teil der Wettbewerbsfähigkeit mit – sowohl die des Berliner Blockchain-Start-ups wie auch die von Siemens oder der Deutschen Bank.

VC Magazin: Das Rückgrat der deutschen Wirtschaft sind allerdings nicht die Konzerne, sondern die Mittelständler. Wie offen sind sie für Kooperationen mit Start-ups?
Koch: Die Konzerne haben, wie gesagt, ihre Hausaufgaben erkannt und sind dabei, sie zu erledigen. Der Mittelstand ist momentan wirtschaftlich derart erfolgreich, dass die Gefahr einer zu großen Selbstgewissheit entsteht. Wer nach dem Motto agiert „Wir sehen die kommende Veränderung, konzentrieren uns aber erst einmal auf das aktuell gut laufende Geschäft", der unterschätzt die Macht und die Geschwindigkeit der Disruption der Geschäftsmodelle. Es ist also eine gewisse Sorge angebracht. Auch weil viele der neuen Technologien in ihrer Implementierung nicht preiswert sind. Außerdem erfordern sie andere Formen der Finanzierung, wie beispielsweise Venture Capital, die vielen Mittelständlern kaum bis gar nicht geläufig sind. Das kann für den Standort Deutschland zu Problemen führen – auch wenn ich überzeugt bin, dass die mittelständischen Unternehmen agil genug sind, um diesen Kurswechsel zu vollziehen. Aber, wie ebenfalls bereits erwähnt: „Demnächst" bedeutet heute wenige Monate und nicht mehr ein paar Jahre.

VC Magazin: Herr Koch, vielen Dank für das Interview.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Von der klassischen Airline zum digitalen Reisebegleiter

Old Economy meets New Economy: Wie rasant die Digitalisierung das Reisen verändert

Grenzenlose Mobilität ist heute selbstverständlich. Vorbei die Zeiten, als Fliegen noch Luxus und etwas wirklich Besonderes war. Dank Eurowings & Co. können Millionen Menschen fast überall hinfliegen: nicht nur günstig, sondern auch fast zu jeder Uhrzeit und Jahreszeit. Die Reisemöglichkeiten sind so vielfältig geworden, dass für Kunden die Wahl schon mal zur Qual wird – auf der steten Suche nach dem besten Ziel und dem günstigsten Preis.

Das ist die andere Seite der Low Cost-Ära. Zwar hat sie das Fliegen weitgehend „demokratisiert" und den Zugang zu Mobilität über digitale Plattformen und Smartphones radikal vereinfacht. Auf diese Weise sind aber ganz neue Nutzerbedürfnisse entstanden, die wiederum zu neuen Komplexitäten geführt haben. Diese Nutzerbedürfnisse rund ums Fliegen orientieren sich nicht länger an Airlines und ihren Marken, sondern zunehmend an großen digitalen Plattformbetreibern wie Google oder neuen Reisesuchmaschinen wie Kiwi.com. Fluggäste suchen nicht mehr nur Flüge, sondern einfache, bequeme und exzellente Reisebegleiter – eine Erwartungshaltung, die schon mit der Inspiration für eine Reise beginnt und mit der Landung eines Flugzeugs noch nicht automatisch aufhört.

Der Flug selbst ist nur noch Mittel zum Zweck, und auf dem Weg zum eigentlichen Reiseziel (ob Urlaub, Familienbesuch oder Business Meeting) lauern nicht selten Stress, Staus und nervende Sicherheitskontrollen: „Wie viel Zeit kostet mich die Warteschlange?" „Gibt es nach dem Flug eine passende Bahnverbindung in die Stadt?" „Wo ist das beste Restaurant im Zielgebiet?" Derlei Fragen sind für Mobilitätsdienstleister bald wichtiger als die Frage, welche Airline im Portfolio welche Strecken bedient. Markentreue oder Bordverpflegung sind für die absolute Mehrheit der Kunden nicht länger entscheidend. Gefragt ist vielmehr „Convenience Excellence" über die gesamte Reisekette. Das heißt: Wenn Airlines ihren Fokus weiter auf Flüge von A nach B begrenzen, werden sie diese Erwartungen enttäuschen – selbst wenn sie das günstigste Ticketangebot bereitstellen. Kunden werden sich dann anderen, digitalen Plattformanbietern zuwenden.

Die Zukunft der Mobilität gehört Dienstleistern, die weit mehr anbieten können als nur günstige Flüge: mehr Inspiration, um stets neue Anstöße für Reisen und Reiseerlebnisse zu geben. Bessere Service- und Buchungsprozesse, die Zugangshürden abbauen und das Reisen konsequent vereinfachen. Moderne Technologien und Datenanalysen, die persönliche Vorlieben ihrer Kunden erkennen, daraus Reisewünsche antizipieren und bei der Suche nach dem richtigen Zielort zum richtigen Preis gezielt unterstützen. Gefragt sind Tipps und Tools, die via Preisalarm über die besten Schnäppchen informieren oder Kunden den schnellsten Weg zum Gate weisen. Auch die Verlängerung der Servicekette gewinnt stark an Bedeutung, weil Passagiere nach Anschlüssen und Tickets suchen für Bahn, Bus, Mietwagen und vieles mehr.

Wer in der Lage ist, Menschen künftig in allen Phasen ihrer digitalen und physischen Reise optimal zu begleiten, wird in der Kundengunst gewinnen. Eurowings investiert massiv in ein digitales, europaweit führendes Modell, um genau dieser Erlebnis- und Reisepartner der Zukunft zu werden. Dafür entwickeln wir eine digitale Plattform, die alle wesentlichen Teile der Reisekette unter einem Dach zusammenführt, kommuniziert und vermarktet.

Thorsten Dirks
ist Mitglied des Vorstands der Deutschen Lufthansa AG und verantwortet das Vorstandsressort Eurowings & Aviation Services. Zuvor war Dirks als Chief Executive Officer der Telefónica Deutschland Holding AG tätig. Vor seiner Zeit bei Telefónica war er sieben Jahre Vorsitzender der Geschäftsführung der E-Plus Gruppe.

Interview mit Jillian Manus

„Die Zuversicht ist heute sehr viel größer“

Nach wie vor sind die USA der Vorreiter in den meisten Segmenten der Digitalisierung. Viele Technologien werden dort schneller adaptiert – sowohl von Gründern als auch von Konsumenten – und gleichzeitig auch finanziert.

VC Magazin: Sie sind seit den 80er-Jahren im Technologiesektor aktiv: Was sind die signifikantesten Unterschiede zwischen damals und heute?
Manus: Die Zuversicht ist heute sehr viel größer. Nehmen Sie zum Beispiel den Beginn des Internets. Damals standen viele der neuen Technologie skeptisch gegenüber und waren sich zum einen nicht sicher, ob sie sich durchsetzen würde, zum anderen taten sie sich schwer, Geschäftsmodelle für sie vorzustellen. Heute ist das ganz anders. Gründer arbeiten an neuen Technologien, die ganze Industrien oder Industriezweige disruptieren sollen. Gleichzeitig werden Geschäftsmodelle und Technologien genommen und überprüft, inwieweit sie sich in anderen Branchen einsetzen lassen. Zusätzlich dazu haben wir die Megatrends Blockchain und künstliche Intelligenz, die sich in sämtlichen Bereichen unterlegen bzw. aufsetzen lassen. Das alles führt zu einer größeren Zuversicht – sowohl im Allgemeinen als auch bei mir persönlich.

VC Magazin: Künstliche Intelligenz ist ein gutes Stichwort. Im vergangenen Jahr stellten Sie auf dem Unternehmertag am Tegernsee die Frage, wem künstliche Intelligenz gehört, wenn sie klüger als der Mensch geworden ist. Sie haben die Frage seinerzeit nicht beantwortet.
Manus: Das stimmt. Und ich kann sie bis heute nicht beantworten, denn das philosophische Dilemma sehe ich nach wie vor: Wenn künstliche Intelligenz besser im Beurteilen, Diagnostizieren, im Fliegen von Flugzeugen oder im Fahren von Autos ist als wir Menschen, wer sollte sie dann besitzen? Die Gesellschaft wäre eine Möglichkeit, Unternehmen die zweite. Ich denke, dass wir 2025 eine Antwort auf diese Frage haben werden.

VC Magazin: Sie haben einmal die Produktivität von Frauen und Männern in horizontal und vertikal unterschieden. Welche der beiden braucht es in der „Brave New World“ dringender?
Manus: Das ist eine interessante Frage. Aus meiner Sicht adaptieren Frauen Neues schneller als viele Männer, und sie tun sich leichter, Querverbindungen herzustellen. Daher glaube ich, dass Frauen mit ihrer horizontalen Produktivität in der neuen Welt Vorteile haben und sie auch schneller annehmen werden als ein Großteil der Männer.

VC Magazin: Vor diesem Hintergrund: Investieren Sie häufiger in Unternehmen von Gründerinnen als andere Venture Capital-Investoren?
Manus: Ich investiere nicht aufgrund ihres Geschlechts in Gründerinnen, sondern weil sie innovative und vielversprechende Produkte entwickeln und auf den Markt bringen. Frauen treiben die Wirtschaft durch ihre Kaufentscheidungen in einem erheblichen Maße an. Gründerinnen wissen daher oftmals sehr genau, wo sie ansetzen müssen, um ein erfolgreiches Produkt zu entwickeln. Dass wir auf der Partnerebene bei Structure Capital einen Frauenanteil von 30% haben, ist natürlich ein Vorteil, wenn es darum geht, diese Start-ups zu finden.

Jillian Manus
ist Managing Partner von Structure Capital. Die Venture Capital-Gesellschaft investiert in Technologieunternehmen der frühen Phase. Vor ihrer Zeit bei Structure Capital gründete Manus Broad Strategie, Manus Media und Global Goal Sports Management.

VC Magazin: Viele Innovationen kommen nach wie vor aus den USA. Wo sehen Sie Deutschland hier im internationalen Vergleich?
Manus: Ehrlich gesagt sorge ich mich um Deutschland. Die wirtschaftliche Stärke, die die Bundesrepublik aktuell ausmacht, führt dazu, dass Kapital lieber gespart wird, als es in die Digitalisierung und innovative Technologie-Start-ups zu investieren. Mit dieser Strategie läuft das Land Gefahr, den Anschluss zu verlieren – und damit auch seine wirtschaftliche Stärke.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview, Frau Manus.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Ratschläge zur Jahrhundertherausforderung

Größter Fluch und Segen – die Digitalisierung und wie wir das Beste daraus machen

Mit den Herausforderungen der Menschen durch die Digitalisierung beschäftige ich mich seit einem Vierteljahrhundert: als Verleger, als langjähriger Sprecher der Buchbranche, als fünffacher Vater, als Business Angel bei Internetunternehmen, als unternehmerisch direkt Betroffener bei Firmen wie Brockhaus, als Bildungsexperte, als Glücksphilosoph, als Geisteswissenschaftler, als Bestsellerautor. Für mich ist die Digitalisierung größter Fluch und Segen für die Menschheit zugleich, wobei sie alle, aber wirklich alle Lebensbereiche massiv beeinflusst und verändert: die Arbeit, die Kommunikation, die Wirtschaft, die Öffentlichkeit, das Familienleben, unser Verhältnis zur Wirklichkeit und zu unseren Mitmenschen, unsere Sicherheit und unsere Privatsphäre. Auf der Basis breit gefächerter Erfahrung und multipler Perspektiven gebe ich am Ende meiner Reden zu dem Thema immer Ratschläge, wie wir das Beste aus der Jahrhundertherausforderung machen und unserer Riesenverantwortung gerecht werden könnten. Hier ein paar davon:

Geschichte geschieht nicht einfach, wir schreiben sie. Das sollten wir uns nie aus der Hand nehmen lassen, auch wenn wir uns oft machtlos fühlen. Die Macht der Konsumenten und Nutzer ist im Netz größer als oft angenommen. Selbst wenn Glück nur in den USA und Bhutan in der Verfassung steht: es geht in unser aller Leben letztlich darum, und zwar in allen Facetten unseres Seins. Überlegen wir angesichts des heute und morgen technisch Möglichen konsequent, was wir wirklich wollen und was uns Menschen wirklich weiterbringt. Das allein kann der Maßstab sein.

- Es ist wie beim Glück: wir sind im Driver‘s Seat! Wir entscheiden! Auf unsere Perspektive und Erwartungshaltung kommt es an.
- Paracelsus reloaded: Die Dosis macht‘s. In der Mitte lebt es sich am besten (siehe Politik, Temperatur, Nahrungszufuhr, Arbeitsmenge, Kindernähe von Geburt bis Pubertät). In heutigen Worten: Digital Detox – immer wieder, jede und jeder nach seiner Fasson!
- Seien wir unseren Kindern Vorbild! Lassen wir sie nicht unmerklich in Bewegungsarmut, Einsamkeit, Einseitigkeit, Antriebslosigkeit und Depression gleiten, nur weil es so bequem und scheinbar dem Zeitgeist geschuldet ist, sie mit ihren Smartphones allein zu lassen. Haben wir den Mut zum Nein! Drogensucht lassen wir doch auch nicht einfach so geschehen!
- Nie vergessen: Effizienz und Transparenz sind schön, die Seele des Lebens aber liegt nicht im Cyberspace und auch nicht in der Welt von Instagram, Snapchat oder Facebook. Die Zeit nimmt das Auto, das Glück das Fahrrad.
- Dankbar sein für die Möglichkeiten, hart im Umgang mit den Risiken, glänzend ausgebildet und up to date bei beidem!
- Eltern und Lehrer, Wissenschaftler und Journalisten, Visionäre und Skeptiker: Die Besten der Besten müssen mit wachem Geist all die Innovationen beobachten, einordnen und bewerten und das Erkannte differenziert weitergeben.
- Bei aller berechtigten Skepsis: Besser künstliche Intelligenz als natürliche Dummheit! Und lieber einen großen Bruder ab und zu mal über die Schulter schauen lassen, als alles allein machen müssen!
- Die digitale Etikette ist genauso ungeschrieben wie die virtuelle Verkehrsordnung. Wir brauchen die ersten Versionen beider schnell – und müssen sie dann kontinuierlich fortschreiben. Nicht nachlaufen, sondern vorausschauen! Die Politik muss weltweit koordiniert die Leitplanken für die wichtigste und umfassendste Revolution der Menschheit setzen. Nicht Freiheit und Kreativität beschneiden, sondern Exzesse und Missbrauch vermeiden. Von den UN über UNESCO und UNICEF für globale Themen bis zu übergreifenden nationalen Digitalministerien für Länderspezifisches.
- Europa liegt weit abgeschlagen hinter der Westküste der USA und China. Das ist desaströs bei VR, KI und zahlreichen anderen Zukunftstechnologien aus dem Reich des Digitalen, die unser aller Leben prägen werden wie nichts anderes. Eine Riesenanstrengung in Politik, Wirtschaft, Kapital, Technologie, Infrastruktur und Ausbildung liegt vor uns – und ihr Erfolg wird unsere globale Zukunftsfähigkeit bestimmen wie nichts anderes.
- Unternehmen, Behörden, Parteien, Kirchen, Gewerkschaften, Vereine und NGOs haben keine Wahl. Wer die Chancen der Digitalisierung nicht entschieden, kreativ und gestalterisch wahrnimmt, wird von der Bildfläche verschwinden. Zu allumfassend sind die sich ergebenden Wettbewerbs- und Nutzervorteile.
- Aber immer im Auge behalten: Das Glück wohnt weder im Laptop noch im Smartphone und auch nicht in den Likes der Social Media. Sondern in uns. Kein Cyborg oder Roboter, Klon oder Avatar kann uns das je nehmen.

Dr. Florian Langenscheidt
ist Unternehmer, Publizist und Business Angel. Darüber hinaus gründete und leitete er die Kinderhilfsorganisation Children for a better World. Langenscheidt schrieb mehrere Bestseller zum Thema Glück.

Unternehmertag Charity: Aleh Negev-Nahalat Eran

Ein Zuhause für die Schwächsten

Manchen Menschen wird soziales Engagement quasi in die Wiege gelegt. Sie beginnen bereits früh, sich für andere einzusetzen, und verschreiben ihr Handeln ganz und gar einem noblen Zweck. Andere Menschen entdecken ihre soziale Ader erst deutlich später, häufig aufgrund eines persönlichen Erlebnisses. Doch auch bei ihnen ist eine vollkommene Hingabe für die gute Sache zu beobachten. Zu zweiter Kategorie zählt zweifelsohne Doron Almog.

Der Israeli ist Generalmajor der Reserve und ehemaliger Kommandeur des Südkommandos. Während seiner Laufbahn bei der israelischen Armee war Almog unter anderem im Jahr 1976 an der Geiselbefreiung auf dem Flughafen von Entebbe in Uganda beteiligt. Damals hatten palästinensische und deutsche Terroristen ein Passagierflugzeug der Air France mit 253 Passagieren entführt. Almog war der erste Soldat eines israelischen Spezialkommandos, der in Entebbe landete, und der letzte, der den Flughafen nach dem Ende der 90-minütigen Aktion und der Befreiung von 102 Geiseln verließ. In den Jahren 1984 und 1985 war Almog außerdem an der Umsiedlung von 8.000 bedrohten äthiopischen Juden beteiligt. Die Luftbrücke trug den Namen „Operation Moses“.

Neue Lebensaufgabe: Integration von Behinderten

Im gleichen Jahr, in dem Operation Moses anlief, kam Almogs Sohn Eran auf die Welt. Bereits als Kleinkind wurde bei ihm unter anderem Autismus diagnostiziert. Dies führte dazu, dass sich Almog mit der Rolle Behinderter in der israelischen Gesellschaft zu befassen begann. Da er keine Einrichtung finden konnte, in der er die Bewohner würdig genug betreut sah, beschloss er nach dem Ende seiner militärischen Tätigkeit, selbst eine solche Stätte aufzubauen. Almog gründete den südisraelischen Hilfsdienst Aleh Negev, mit dem er eine Wohnanlage im Stile eines Dorfes aufbaute, in der Menschen mit Behinderung gemeinsam leben sowie Bildungs- und Therapieangebote erhalten. Gleichzeitig sollen die zum Teil schwerstbehinderten Kinder nicht von der Außenwelt abgeschottet sein. Daher bietet das Dorf jährlich ambulante Behandlungen für bis zu 12.000 Kinder und junge Erwachsene aus der Umgebung an. Almogs Sohn Eran war einer der ersten Bewohner des Rehabilitationsdorfs im südlichen Teil Israels.

Neuer Name, gleiches Ziel

Heute leben knapp 140 Kinder und Jugendliche mit Behinderung auf dem Gelände der Aleh Negev-Nahalat Eran-Organisation und werden dort von 340 Mitarbeitern sowie einer Vielzahl an Freiwilligen betreut. Die Gelder für das 42 Mio. USD teure Projekt kommen unter anderem von israelischen Ministerien, Stiftungen und privaten Spendern. Eran Almog konnte das Herzensprojekt seines Vaters nur ein knappes Jahr genießen – er starb 2007 im Alter von 23 Jahren. Nach seinem Tod wurde der Dienst Negev-Nahalat Eran umbenannt. Das Ziel, behinderte Menschen in die israelische Gesellschaft zu integrieren, wird weiter verfolgt.

Weitere Informationen zu Aleh Negev-Nahalat Eran sowie die Möglichkeit zur Spende findet man unter:
www.aleh-israel.de/branch/negev-nahalat-eran.
Spenden können außerdem direkt an „Freunde von ALEH Israel e.V.“ per Banküberweisung auf das Konto mit der Nummer 1007825852 bei der Stadtsparkasse Düsseldorf (BLZ: 30050110 und IBAN: DE 16 3005 0110 1007 8258 52) überwiesen werden.

ANGELGATE

Mehr als ein Investment-Club

Business Angels bringen bei ihren Beteiligungen nicht nur Kapital, sondern meist auch operative Erfahrung und Branchen-Know-how ein. Das macht sie zu wertvollen Investoren für Start-ups, insbesondere in der frühen Unternehmensphase. Doch oft stehen die Angels vor der Herausforderung, passende Deals zu finden. Hier setzt ANGELGATE an. Der Business Angels-Club hat es sich zur Aufgabe gemacht, seinen Mitgliedern Zugang zu Top-Direktbeteiligungen zu vermitteln.

Bei ANGELGATE teilen professionelle Business Angels ihren proprietären Dealflow mit den anderen Mitgliedern. Bevor das potenzielle Investment dem Club präsentiert wird, unterzieht es das ANGELGATE-Team einer Due Diligence und stellt so sicher, dass die Ansprüche an die Qualität der Start-ups eingehalten werden. Diese Vorabüberprüfung wird von den Clubmitgliedern geschätzt, wie der Business Angel Dr. Henrik Thiele berichtet: „Als Investor sieht man viele Start-ups, die kaum bis gar nicht geeignet sind. Das macht das Investieren sehr mühsam. Durch die Vorauswahl, die bei ANGELGATE stattfindet, wird das Niveau der präsentierenden Unternehmen deutlich in die Höhe geschraubt.“ Derjenige, der das Start-up vorschlägt, agiert später auch als Deal Captain und führt den Investoren-Pool nach erfolgreicher Finanzierungsrunde an. Außerdem steht der Deal Captain dem Portfoliounternehmen operativ zur Seite. Das alles geschieht nicht umsonst, sondern wird mit einem Carry Split entlohnt.

Weites Angebot

Die Bandbreite der Branchen ist dabei laut den Angaben von ANGELGATE recht breit. So stelle man den Mitgliedern Geschäftsmodelle vor, die von E-Commerce über Hightech bis hin zu Medtech oder Automotive reichen. Gleich ist bei allen potenziellen Deals, dass es sich um Unternehmen in der Start-up-Phase handelt, die ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial sowie ein überzeugendes Managementteam haben. „Ich selbst investiere innerhalb eines relativ klaren Fokus, der auf B2B-Geschäftsmodellen im Bereich produzierendes Gewerbe liegt. Zugegebenermaßen habe ich aber auch schon die eine oder andere Investition getätigt, die nicht diesen Kriterien entsprochen hat, einfach weil die Gelegenheit zu verlockend war“, erläutert Dr. Thiele.

Club befeuert den Austausch

Vorgestellt werden die potenziellen Beteiligungen im Rahmen von exklusiven Member-Events, die dreimal pro Jahr stattfinden. Dabei haben die Business Angels nicht nur die Gelegenheit, neue Start-ups zu sehen, sondern sie tauschen sich auch untereinander aus – ein Aspekt, der neben den Investments im Mittelpunkt der Aktivitäten von ANGELGATE steht. „Der Kreis der Mitglieder ist eine tolle Gemeinschaft. Unabhängig von den Investments, die man gemeinsam tätigt, kann man hier mit netten Menschen interessante Themen besprechen. Das schafft ANGELGATE auf hervorragende Art und Weise – insbesondere Jeanette Marschner ist das Herz und die Seele des Clubs“, sagt auch Dr. Thiele. Gleichzeitig stellt der deutsche Business Angel auch den Unterschied des Clubs zu anderen, onlinebasierten Privatinvestorennetzwerken heraus: „Vom Investment-Standpunkt aus betrachtet, halte ich es für unerlässlich, dass man als Angel die Gründer zu Gesicht bekommt, bevor man Kapital in ein Start-up steckt. Reine Online-Plattformen können das in der Regel nicht bieten.“

Jeanette Marschner

Unterstützung auf vielen Ebenen

Doch nicht nur bei der Anbahnung von Deals und dem Vernetzen der Mitglieder ist der im Schweizer St. Gallen ansässige Club aktiv, er bietet den Business Angels auch eine Reihe weiterer Services. So sind Jeanette Marschner und ihr Team auch aktiv in der Deal-Strukturierung sowie der Transaktionsabwicklung und stellen den Membern regelmäßig Reportings zu ihren ANGELGATE-Portfoliounternehmen zur Verfügung. „Dass ANGELGATE die Detail-Due Diligence übernimmt, die Verträge aufsetzt und die Termsheets verhandelt, entlastet einen wirklich stark“, sagt auch Dr. Thiele. Doch diese Unterstützung gibt es nicht für jedermann. Um in den Club aufgenommen zu werden, müssen Interessenten eine Reihe von Voraussetzungen erfüllen. So müssen sie über ein frei verfügbares Vermögen von 500.000 CHF und Investmenterfahrung bzw. einen eigenen Track Record verfügen. Außerdem dürfen sie keine „politisch exponierten Personen“ sein.

Recorrido Latin America SpA: Busreisen in Lateinamerika

Wachstum mit Fahrplan

Vier Deutsche haben in Chile die führende Plattform für Busreisen aufgebaut und sind jetzt auf internationalem Wachstumskurs.

Weil es in Lateinamerika kaum Züge und wenige Flugverbindungen gibt, werden hier jährlich Busreisen im Wert von 20 Mrd. USD gebucht. Allein der chilenische Markt ist um ein Vielfaches größer als der deutsche. „In Europa wird das Potenzial oft unterschätzt“, sagt Julian Deutschle. Gemeinsam mit Tilmann Heydgen, Simon Narli und Lennart Ruff gründete er in Chile eine Online-Plattform für Bustickets: Recorrido. Zunächst schlug das Team einen anderen Weg ein. „Wir hatten gemeinsam in Münster studiert und wollten dann als Investmentbanker und Berater arbeiten“, so Deutschle. Doch bald stellten sie fest, dass sie lieber gemeinsam ein Start-up gründen wollten. Während einer Rundreise durch Südamerika fanden Narli und Ruff die passende Geschäftsidee.

Tilmann Heydgen

Investoren sind überzeugt

„Hier gibt es Busreisen in allen Varianten, vom Massenverkehrsmittel bis hin zum First Class-Bus mit Liegesitzen, Entertainmentsystem und Frühstück“, so Heydgen. Gleichzeitig waren Online-Plattformen und E-Commerce noch Fremdwörter. Mit Recorrido wollte das Team den Kauf von Bustickets digitalisieren. Ohne Finanzierung, ohne unternehmerische Erfahrung und teils auch ohne Spanischkenntnisse ging das Team nach Chile. Verglichen mit Europa oder den USA ist der südamerikanische Venture Capital-Markt klein. Erstes Kapital kam Anfang 2014 von Familie, Freunden und ehemaligen Vorgesetzten. Nachdem das Minimum Viable Product fertig war, investierte die chilenische Regierung. Bei der Seed-Runde im November 2014 stiegen Mountain Partners, der deutsch-chilenische Unternehmer Christoph Schiess sowie Wayra, der Accelerator von Telefónica, ein. „Recorrido war unser erstes Direktinvestment in Chile“, so Marc Penkala, Investment Director Latin America bei Mountain Partners. „Nicht nur das Marktpotenzial, sondern auch das ambitionierte Gründerteam haben uns direkt überzeugt.“

Wachstum on- und offline

Seit Januar 2015 ist Recorrido online. „Anders als unsere Mitbewerber haben wir voll auf SEM und SEO gesetzt“, sagt Heydgen, „und haben so das Online-Publikum auf unsere Plattform geholt.“ Seitdem hat Recorrido über 1,5 Millionen Tickets verkauft und 45 Busunternehmen mit insgesamt 2.000 Bussen integriert. „Seit einem Jahr sind wir exklusiver Google-Partner“, so Deutschle. Damit wird das Angebot auch in Google Maps angezeigt. Für das weitere Wachstum setzt das Team verstärkt auf die Marke. „Inzwischen suchen Kunden direkt nach Recorrido“, so Deutschle. Derzeit läuft eine Videokampagne auf Youtube. Gemessen an den Suchanfragen sei man in Chile unter den Top Three der Busfirmen und unter den Top 15 der E-Commerce-Firmen. Zudem wächst Recorrido offline. Kürzlich wurde das erste eigene Bus-Terminal eröffnet. Dafür wurde ein Parkplatz mit einem Stand angemietet, und den Busfirmen wurde geholfen, die Route anzupassen. „Die Anreise wird für die Kunden damit schneller und sicherer“, sagt Heydgen. Täglich gibt es drei Abfahrten vom Terminal.

Ausblick

Nun steht das internationale Wachstum im Fokus. Investor Penkala unterstützt den Kurs: „Mit unserer Präsenz in Lateinamerika können wir bei der Internationalisierung unterstützen, und durch Zugang zu weiterem Wachstumskapital und strategischen Partnern können wir Recorrido Wettbewerbsvorteile verschaffen.“ „Wir sind schon stark im Grenzverkehr zwischen Chile und Argentinien und verkaufen Tickets bis hin nach Peru“, sagt Deutschle. In den neuen Märkten soll Recorrido nun eigene Offices eröffnen. Dass Lateinamerika ein Emerging Market mit einer wachsenden Mittelschicht ist, dürfte sich mittelfristig auch positiv auswirken. Bis auf Weiteres könne Recorrido organisch wachsen, so Deutschle. Zunächst soll die Plattform in den neuen Märkten Fuß fassen. Mit einer weiteren Finanzierungsrunde will das Team dann auch dort zum Marktführer werden.

Lukas Henseleit
redaktion@vc-magazin.de

Human Inc.: neuer Wettbewerber für die Platzhirsche

Kopfhörer werden smart

Wer glaubt, im Kopfhörerbereich sei schon alles erfunden, wird beim US-amerikanischen Start-up Human eines Besseren belehrt. „Wir stellen den ersten wirklich smarten Kopfhörer her“, sagt Co-Founder Ben Willis. „Dazu vereinen wir verschiedene Bautypen in einem Hybrid-Design mit künstlicher Intelligenz.“ Willis ist Mitgründer und CVO, Chief Visionary Officer. Er hat bereits zahlreiche Produkte erfunden und hält diverse Patente in den Bereichen Industriedesign, Hardware und Software. Im Jahr 2015 gründete er Human.

Ben Willis

Der Kopfhörer besteht aus zwei Muscheln, welche die Ohren bedecken, ohne Kabel oder Bügel über dem Kopf. Human wird über eine ausgefeilte künstliche Intelligenz verfügen, die mit dem Träger interagiert und selbstständig lernt. Damit sollen etwa Online-Suche, Musiksteuerung, Navigation und Office-Anwendungen unterwegs per Sprache möglich werden. „Wir haben den Kopfhörer so entwickelt, dass man alles mit der Stimme steuern kann, ohne das Smartphone zu berühren“, so Bill Moore, seit 2016 CEO bei Human. Bevor er das Management übernahm, leitete er mehrere Unternehmen in frühen Wachstumsphasen, darunter Rootmetrics und Allrecipes.com. Bei Human bringt er insbesondere seine strategische Erfahrung ein.

Namhafte Kapitalgeber

Der Kopfhörer soll Gespräche annähernd simultan übersetzen können. Bislang sind zehn Sprachen verfügbar, darunter Deutsch, Chinesisch und Arabisch. Besonders soll auch die Technik zur Geräuschunterdrückung sein. Sie kann die Hintergrundgeräusche selektiv herausfiltern oder verstärken. „So kann ein Fahrradfahrer unterwegs Musik hören und gleichzeitig alle Verkehrsgeräusche wahrnehmen“, so Moore, „wir nennen das Audio Augmentation.“ Setzt man den Kopfhörer ab, kann er als mobiler Stereo-Lautsprecher und digitaler Assistent im Raum dienen. Eine Akkuladung soll trotz all dieser Features über zehn Stunden Betrieb ermöglichen. „Wir haben den Kopfhörer neu erfunden“, sagt Willis. Marc Penkala ist Investment Director Latin America bei Mountain Partners und bei Human investiert. „Nicht nur das außergewöhnliche Design und die Features des Produktes haben uns überzeugt, auch das zukünftige Potenzial der Firma und der weiteren Produkte war ausschlaggebend.“ Der Venture Capital-Investor ist weltweit aufgestellt. Seitens Mountain Nazca und Mountain Partners gibt es einen kontinuierlichen Austausch mit dem Gründerteam. „Wir haben ein sehr produktives und effizientes Miteinander“, so Penkala. Besonders gut könne man im Bereich der Anschlussfinanzierung unterstützen, denn Hardware-Unternehmen seien meist kapitalintensiver als reine Software-Start-ups. Zu den Investoren zählen unter anderem auch Fred Warren, Mitgründer von Brentwood VC und Lead-Investor in der Series A bei Apple, sowie Kurt Dammeier, Serial Entrepreneur und Amazon Seed-Investor. Eine „sehr große Software-Firma“ ist strategisch beteiligt und unterstützt in den Bereichen Technologie, Marketing und Vertrieb.

Marc Penkala

Ausblick

Der Prototyp wurde 2016 fertiggestellt und seitdem immer weiterentwickelt. Produziert wird in China. Der Kopfhörer steht nun kurz vor der Marktreife. Der Launch soll im Herbst 2018 in den USA stattfinden, pünktlich zum Weihnachtsgeschäft. Moore und Willis sind sicher, dass sie gegen die Platzhirsche im US-Markt, Bose und Beats, bestehen können. Und auch Investor Penkala ist zuversichtlich: „Aufgrund des erfahrenen Gründerteams sind wir sehr optimistisch, dass die kommenden Monate erfolgreich verlaufen werden.“ Human kann noch weitere Investoren aufnehmen. „Wir haben gerade eine Runde in Vorbereitung, die noch vor dem Launch geschlossen werden soll“, so Moore. Mit dem Kapital will das Team in die weitere Produktentwicklung sowie in Marketing und Vertrieb investieren.

Lukas Henseleit
redaktion@vc-magazin.de

Ben Willis, Human

Wiphop Fong, Lunio

Miguel Mc Allister, Merqueo

Alexander Gilkes, The Native

Teilnehmer-Pitches – „Brave New Companies“

Name	Geschäftsmodell	Website
Human	Human entwickelt neuartige Kopfhörer, die nicht nur Musik in brillianter Tonqualität wiedergeben können, sondern mittels künstlicher Intelligenz zu smarten Lautsprechern werden.	www.humaninc.com
Lunio	Mit seiner Matratze, die aus Latex und verschiedenen Schaumschichten besteht, will Lunio das perfekte Schlaferlebnis erreichen.	www.lunio.co.th
Merqueo	Merqueo betreibt einen digitalen Supermarkt, der alle Artikel des täglichen Bedarfs führt.	www.merqueo.com
The Native	The Native erarbeitet mit Unternehmen digitale Angebote wie Webseiten, Kampagnen oder Social Media und setzt diese um.	www.thenative.eu
MYNEWCAR	Auf seinem Marktplatz vertreibt MYNEWCAR Fahrzeuge von 18 internationalen Herstellern.	www.mynewcar.in
ONO Labs	ONO Labs entwickelt und vertreibt Nahrungsergänzungmittel für Frauen vor, während und nach der Schwangerschaft.	www.onolabs.com
Parkbob	Die Parkbob-App zeigt Autofahrern den nächsten freien Parkplatz und warnt sie, wenn sie im Halteverbot stehen.	www.parkbob.com
Recorrido	Über die Plattform von Recorrido können Fernbusfahrten in Lateinamerika gebucht werden.	www.recorrido.cl

Madhukar Manpuria, MYNEWCAR

Chanyu Xu, ONO Labs

Christian Adelsberger, Parkbob

Tilmann Heydgen, Recorrido

Julian Deutschle, Recorrido

Feedback der Teilnehmer

Trends 2018

Dr. Friedrich Georg Hoepfner, Hoepfner Bräu Friedrich Hoepfner Verwaltungsgesellschaft

Unternehmen sollten meines Erachtens langfristig und strategisch agieren, daher sollte der Gedanke des kurzfristigen Modetrends nicht so sehr im Vordergrund stehen. Die digitale Transformation der Unternehmen sehe ich als einen solchen langfristigen Trend. Sie spielt mehr und mehr eine wichtige Rolle bei der Entwicklung der Unternehmen. Die beginnt bereits bei der Datenbeschaffung. Hier gab es auf dem Unternehmertag einen sehr interessanten Vortrag, der genau dieses Thema behandelt hat. Spinnt man diesen Gedanken weiter, gibt es sicherlich noch viele weitere Bereiche in Unternehmen, die sich digitalisieren lassen. Das ist ein Mega-Trend.

Julian Ostertag, Drake Star Partners

Vertikale Softwarethemen wie Fintech und Security sind extrem heiß und darüber hinaus natürlich übergreifende Technologien wie Künstliche Intelligenz, Blockchain oder Cryptocurrencies. Darüber hinaus werden uns Geschäftsmodelle aus den Bereichen Medtech und Healthtech in den nächsten 20 Monaten ziemlich begeistern.

Christoph Gerlinger, German Startups Group

Die heißesten Themen sind aktuell Blockchain und Kryptowährungen. Die Frage, die gerade viel diskutiert wird, ist, ob das Venture Capital-Modell, wie wir es kennen, stirbt und ersetzt wird durch das Modell eines Assetmanagers in Coins. Ich glaube, dass es noch eine Weile dauern wird, bis wir so weit sind. Nach wie vor ist das Smart Money der Venture Capital-Gesellschaften wichtig für die Start-ups. Bewegungen sind allerdings unverkennbar.

Prof. Falk Strascheg, Extorel

Es ist nicht zu übersehen, dass unter den vielen interessanten neuen Technologien die Blockchain eine Sonderrolle einnimmt.

Gregory Bedrosian, Drake Star Partners

Als bedeutendste Technologie- und Venture Trends sehen wir nach wie vor die Digitalisierung sämtlicher Wirtschaftsbereiche, von Financial Technologies über Media- und Entertainment-Technologien bis hin zu Mobilitätstechnologien wie dem autonomen Fahren. Das meiste investierte Kapital fließt in die Technologien und Innovationen, die diese Digitalisierungstrends beschleunigen.

Johannes Velling, BMWi

Artificial Intelligence ist sicherlich der zentrale Technologietrend und darauf basierend das Internet of Things, Big Data und Robotics.

Dr. Alexander von Frankenberg, High-Tech Gründerfonds

Wir werden in 2018 und 2019 viele sehr attraktive Exits und vor allem IPOs sehen. Trotz aller Volatilität der Kryptomärkte werden Blockchain-basierte Gründungen noch viel mehr in den Fokus der Investoren rücken.

Dr. Christian Pothe, Vano & Deutscher Fußball Bund

Beeindruckend fand ich Jilians Vortrag aus dem Bereich Health, der jeden Bürger von klein bis groß, von jung bis alt, betrifft. Die Technologien und Lösungen, die von Jilian präsentiert wurden, fand ich beeindruckend. Das empfand ich als spannendsten Trend.

Bernd Wendeln, WEGA support

Nach wie vor ist künstliche Intelligenz das Überthema. Internet of Things, Blockchain, etc. – das sind die Themen, die in den nächsten Monaten dominierend sein werden.

Albrecht Deißner, KfW

Ich glaube, dass Venture Capital in den nächsten Monaten – aus verschiedensten Gründen – weiter Auftrieb haben wird. Das gilt sowohl für ganz junge Start-ups wie auch Wachstumsunternehmen. Das wird sich nicht nur auf E-Commerce oder Digital-Start-ups beschränken, sondern auch für andere Branchen gelten. Insgesamt herrscht eine positive Grundstimmung für das Thema Wagniskapital.

Carsten Just, European Investment Fund

Spannend dürfte es vor allem rund um Blockchain, Cryptocurrency und ICOs werden – sowohl technologisch als auch finanzierungsseitig. Die aktuellen Entwicklungen können etablierte Businesses und Branchen auf den Kopf stellen und haben gewaltiges Disruptions- und Wachstumspotenzial, gehen allerdings auch noch mit einer Reihe von technologischen und regulatorischen Herausforderungen und damit großen Unwägbarkeiten einher.

Samuli Sirén, Redstone Digital

Allgegenwärtig ist momentan das Thema ICOs. Vielfach wird schon darüber gesprochen, ob nun das Venture Capital-Modell überholt wird. Auch die Frage, ob die Blockchain der Game Changer sein wird, wie es das Internet war, wird uns weiter beschäftigen.

Tilo Bonow, Piabo PR

Die Blockchain wird sich fundamental als die neue Basistechnologie durch viele Geschäftsmodelle ziehen. Ich glaube, dass uns das Thema auch noch die nächsten zehn Jahre massiv begleiten wird. Spannender als Cryptocurrencies finde ich in dem Zusammenhang andere Blockchain-basierte Modelle, die sich beispielsweise im Bereich Industrie 4.0 abspielen. Diese Anwendungsfälle sind meines Erachtens deutlich naheliegender und auch realitätsnäher.

Juliane Schiefer, Ceconomy

Die Blockchain und deren zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten werden uns meiner Meinung nach weiterhin intensiv beschäftigen. In den kommenden Monaten werden wir vor allem erleben, wie neben dem Finanzsektor viele andere Industrien Blockchain-Anwendungsmöglichkeiten erschließen. Kryptowährungen und ICOs werden weiter in der Diskussion stehen und eine Welle von regulatorischen Maßnahmen mit sich bringen. Ich beobachte teilweise auch positive Neuerungen im europäischen Corporate Venturing, hin zu einem planvolleren und geduldigeren Vorgehen.

Marcel Müller-Marbach, European Investment Fund

Insbesondere das Thema Blockchain nimmt aktuell Fahrt auf und keiner weiß bislang mit Sicherheit, wohin die Reise geht. Ich gehe davon aus, dass die Szene diesen Trend weiter eng verfolgen wird.

Dr. Patrick Zenz-Spitzweg, Pictet & Cie

Solange das Zinsniveau so niedrig bleibt, wie es aktuell ist, wird der Bedarf nach alternativen Investments hoch bleiben. Gerade der Venture Capital- und Private Equity-Sektor, aber auch Cryptocurrencies werden attraktiv und spannend bleiben. Die Bewertungen sind momentan sehr hoch, und es wird sich zeigen, was Bestand hat; nichtsdestotrotz werden Anleger auf der Suche nach Returns in diese Assetklasse investieren.

Lars Härle, IEG

Mobility-Plattformen und Machine Learning, bzw. Deep Learning, das sind die Themen, die in den nächsten 24 Monaten sehr dominant sein werden.

Impressionen

Here are the r
y you do

Unternehmertag 2018
Brave New World - How much courage does it take?

keiten, aber keine Wahl?!
n in der Multioptionsgesellschaft.
www.florian-schroeder.com

Partner im Portrait

Die Allianz ist ein global aufgestellter Finanzdienstleister mit Tochtergesellschaften in großen Teilen der Welt. 86 Millionen Privat- und Unternehmenskunden setzen auf Wissen, globale Reichweite, Kapitalkraft und Solidität der Allianz, um finanzielle Chancen zu nutzen, Risiken zu vermeiden und sich abzusichern. 2016 erwirtschafteten über 140.000 Mitarbeiter in über 70 Ländern einen Gesamtumsatz von 122,4 Milliarden Euro und erzielten ein operatives Ergebnis von 10,8 Milliarden Euro. Unsere Stärken:

- Unter den Top 3 der Schaden-/Unfallversicherer weltweit
- Einer der führenden Industrieversicherer weltweit
- Führender Kreditversicherer weltweit

Markel International Deutschland ist ein Spezialversicherer für gewerbliche und industrielle Risiken mit langjähriger Erfahrung im Umgang mit komplexen Risiken. Unser Schwerpunkt liegt auf Berufs- und Vermögensschadenhaftpflicht und Financial Lines. Als Teil der Markel Gruppe legen wir großen Wert auf Zuverlässigkeit, Flexibilität, Innovation und finanzielle Stabilität im Umgang mit Partnern und Kunden. Weltweit erwirtschaftete Markel in 2016 eine Prämieneinnahme von mehr als 5 Mrd. $. Die Marktkapitalisierung an der NYSE liegt aktuell bei ca. 14,7 Mrd. $. Einen Teil unserer Assets von ca. 25 Mrd. $ investieren wir über Markel Ventures in versicherungsfremde Unternehmen. Wir managen Risiken und schaffen vertrauen. Weltweit.

Die Commerz Real, ein Unternehmen der Commerzbank Gruppe, steht für mehr als 45 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Volumen von rund 32 Milliarden Euro. Umfassendes Know-how im Assetmanagement und eine breite Strukturierungsexpertise verknüpft sie zu ihrer charakteristischen Leistungspalette aus sachwertorientierten Fondsprodukten und individuellen Finanzierungslösungen. Das Fondsspektrum umfasst den Offenen Immobilienfonds hausInvest, institutionelle Anlageprodukte sowie unternehmerische Beteiligungen für Immobilien, Flugzeuge, regenerative Energien und Schiffe. Als Leasingunternehmen des Commerzbank-Konzerns bietet die Commerz Real bedarfsgerechte Mobilienleasingkonzepte sowie individuelle Finanzierungsstrukturierungen für Assets wie Immobilien, Großmobilien und Infrastrukturprojekte.

Identiv ist ein globales Sicherheitstechnologieunternehmen, das Regierungsbehörden, Unternehmen und Endkunden sichere Produkte, Software und Lösungen in den Bereichen Identity Management, Zugangskontrolle, Digital Sign-on, NFC-Lösungen und RFID-Systeme anbietet. Identivs Mission ist die Sicherung der vernetzten Welt: von Gebäudesicherheit bis Desktop Log-on, von einzelnen Gegenständen bis ins Internet der Dinge. Identiv ist unter dem Tickersymbol „INVE“ an der U.S.-Börse NASDAQ gelistet.

Supporting Partner im Portrait

Die FERI Gruppe mit Hauptsitz in Bad Homburg wurde 1987 gegründet und hat sich zu einem der führenden Investmenthäuser im deutschsprachigen Raum entwickelt. Für institutionelle Investoren, Familienvermögen und Stiftungen bietet FERI maßgeschneiderte Lösungen in den Geschäftsfeldern:

- Investment Research: Volkswirtschaftliche Prognosen & Asset Allocation-Analysen
- Investment Management: Institutionelles Asset Management & Private Vermögensverwaltung
- Investment Consulting: Beratung von institutionellen Investoren & Family Office-Dienstleistungen

Das 2016 gegründete FERI Cognitive Finance Institute agiert innerhalb der FERI Gruppe als strategisches Forschungszentrum und kreative Denkfabrik, mit klarem Fokus auf innovative Analysen und Methodenentwicklung für langfristige Aspekte von Wirtschafts- und Kapitalmarktforschung. Derzeit betreut FERI zusammen mit MLP ein Vermögen von 32,7 Mrd. Euro, darunter über 3 Mrd. Euro Alternative Investments. Die FERI Gruppe unterhält neben dem Hauptsitz in Bad Homburg weitere Büros in Düsseldorf, München, Luxemburg, Zürich und Wien.

Gimv ist eine europäische Investmentgesellschaft mit fast vier Jahrzehnten Erfahrung im Private Equity und Risikokapital. Das Unternehmen ist an der Euronext öffentlich notiert und verwaltet rund 1,8 Mrd Euro und ca. 50 Portfolio-Gesellschaften. Als führender Investor unterstützt Gimv innovative Firmen mit ambitionierten Managementteams und hohem Wachstumspotenzial auf dem Weg zur Marktführerschaft. Dazu fokussiert Gimv auf vier Sektoren: Connected Consumer, Health & Care, Smart Industries und Sustainable Cities. Diese Sektoren sind als Plattformen organisiert, d.h. als Cross-Border Teams, die sich aus Investmentspezialisten, erfahrenen Managern und Sektorexperten zusammensetzen. Diese Teams werden zusätzlich durch ein großes internationales Expertennetzwerk ergänzt. Weitere Informationen unter www.gimv.com

BNP Paribas Cardif ist der weltweit tätige Versicherer der führenden europäischen Bankengruppe BNP Paribas und wurde 1973 in Frankreich gegründet. Die Versicherung ist Anbieter von individuellen Produkten wie Restkredit-, Zahlungsausfall- und Reparaturkostenversicherungen sowie Risikolebens- und Flottenausfallversicherungen. In Deutschland hat das Unternehmen seinen Sitz in Stuttgart und ist seit dem Jahr 1996 aktiv. Als B2B2C-Versicherer entwickelt BNP Paribas Cardif Versicherungslösungen für Kreditinstitute, den Handel- und die Konsumgüterindustrie. Mehr als 4 Millionen Versicherte und über 500 Millionen Euro Bruttoprämien pro Jahr unterstreichen die führende Rolle von BNP Paribas Cardif Deutschland in diesem Bereich. Mit einem der größten Bestände ist die Versicherung zudem einer der führenden deutschen Anbieter auf dem Gebiet der privaten Arbeitslosigkeitsversicherung. Für jeden der über 200 Partner werden individuelle Deckungskonzepte erarbeitet, die sich am spezifischen Bedarf des jeweiligen Partners und seiner Kunden orientieren. Alle Produkte werden so konzipiert, dass sie allen Beteiligten einen echten Mehrwert bieten. Ein fairer sowie partnerschaftlicher Umgang mit Kunden ist dabei die oberste Geschäftsmaxime und drückt sich in dem Programm „Treat Your Customers Fairly" aus. Darüber hinaus sind die Bestandsverwaltung, die mit dem Prämien- und Beitragsmanagement betraut ist, das Service-Team und das Beschwerdemanagement inklusive der dazugehörigen Kundenzufriedenheitsanalysen ISO-zertifiziert.

Fidor Group – Der perfekte Partner für Ihr eigenes Bankprojekt Die mit zahlreichen Innovationspreisen ausgezeichnete Fidor Bank gehört zu den digitalen Pionieren unter den europäischen Banken. Gegründet im Jahr 2009 in Deutschland, entwickelte sich Fidor zu einer international expandierenden „Fintech-Bank"-Gruppe, zu einem wegweisenden Vorreiter für das Zusammenspiel zwischen traditionellen Finanzdienstleistungen und Technologieunternehmen. In der Fidor Gruppe steht Fidor Solutions für die Innovation der Finanztechnologie. Sie entwirft, entwickelt, implementiert und pflegt das digitale Rückgrat der Fidor Bank, die digitale Banking-Plattform fidorOS und ihre API-Bibliotheken, die eine Vielzahl von strategischen Funktionen ermöglicht. Als Co-Innovator kooperiert Fidor Solutions mit etablierten oder neu gegründeten Challenger-Banken sowie mit konsumentengetriebenen Organisationen, die eine digitale Bank ohne eigene Banklizenz errichten wollen. Fidor Solutions bringt dabei sowohl seine Digital-Banking-Expertise als auch die Technologie und nicht zuletzt die erforderliche Banklizenz ein. Das Angebot der Fidor-Gruppe ist in Europa einzigartig: Es kombiniert die Kompetenzen im Bereich Neo-Banken, Zahlungsdienstleistungen und technische Innovationen zu kundenorientierten digitalen Banking-Lösungen und ermöglicht zugleich Banken und Finanzdienstleistern, ohne zusätzlichen Aufwand und Investitionen mit externen Partnern zusammenzuarbeiten. Zu den neuesten Entwicklungen gehören hierbei das „Banking-as-a-Service"- sowie das „Credit-as-a-Service"-Angebot, bei dem B2B-Partner ihren eigenen Kreditvertrieb einschließlich der Risikobewertung ihrer Kunden umsetzen können. Das alles inklusive einer an das Risiko angepassten Preisbildung, einer voll-digitalen Signatur und einer Auszahlung in Echtzeit rund um die Uhr mit ständiger Überwachung der Kreditkunden. Der „Fidor Market" reagiert auf die Bedürfnisse eines offenen Banken-Ökosystems. Für B2C-Kunden ist der Fidor Market der zentrale Ort, an dem sie vertrauenswürdige FinTech-, InsurTech- und Finanzdienstleistungsangebote „einkaufen" können, B2B Kunden können ihre Angebote innerhalb des Markets platzieren. Fidor wurde 2016 von der Groupe BPCE, einer führenden Bankengruppe mit Sitz in Frankreich, übernommen. Das Produktportfolio von Fidor in Deutschland umfasst zurzeit das Privat- und Firmenkundengeschäft von einfachen Bankkonten und Sparbriefen bis zu unterschiedlichen Kreditangeboten. In Europa hat die Fidor-Community aktuell über 750.000 Mitglieder.

Bryan, Garnier & Co, 1996 gegründet, ist eine unabhängige, europäische Full Service-Investmentbank mit Fokus auf Wachstumsunternehmen. Das Service-Spektrum umfasst Aktienanalysen, Wertpapierhandel, private und öffentliche Kapitalbeschaffung sowie M&A-Dienstleistungen für Wachstumsunternehmen und deren Investoren. Der Schwerpunkt liegt dabei auf wichtigen Wachstumssektoren der Wirtschaft wie Technology, Media & Telecoms, Healthcare, Smart Industries & Energy, Consumer, Brands & Retail sowie Business Services. Bryan, Garnier & Co Ltd ist ein eingetragener Broker Dealer und durch die FCA in Europa und die FINRA in den USA reguliert. Der Hauptsitz von Bryan, Garnier & Co ist London, weitere Niederlassungen befinden sich in Paris, München und New York. Das Unternehmen ist ein Mitglied der Londoner Börse und der Euronext.

Covus ist ein deutscher Venture Builder, der auf automatisierte digitale Kundengewinnung im Big Data-Umfeld fokussiert ist. In unserem Hauptquartier im Herzen von Berlin und Büros weltweit betreiben wir zurzeit 10 Firmen mit mehr als 200 Mitarbeitern aus aller Welt. Die leistungsstarke Technologie von Covus erzielt Best-in-Plan-Resultate für Werbetreibende und ermöglicht Medien-Teams, sich auf ihr Hauptgeschäft zu konzentrieren. Das dezentralisierte Rechensystem liefert derzeit monatlich Millionen von Leads und trifft die beste Auswahl für unsere Kunden durch exklusive Beziehungen mit großen Publishern und Exchanges. Diese Technik hat sich bei Internet, Mobile, Video und Social-Media-Kanälen bewährt.

Hartz, Regehr & Partner (HR&P) ist eine der führenden Vermögensverwaltungen in Deutschland. Mit aktuell 13 Partnern und insgesamt über 50 Mitarbeitern betreuen wir große Privatvermögen und agieren dabei seit Gründung 1988 strikt unabhängig von Banken oder Produkten. Im Mittelpunkt der Tätigkeit von HR&P steht die Verwaltung des liquiden Vermögens unserer Kunden. Dabei folgen wir einer seit über 25 Jahren bewährten Anlagepolitik, mit der nachhaltig überdurchschnittlich gute Ergebnisse erwirtschaftet werden. Für die umfassende Berichterstattung setzen wir ein nach unseren Vorgaben entwickeltes EDV-System ein, das auch Teile des Gesamtvermögens mit einschließt, die nicht durch uns verwaltet oder illiquide sind. Für viele unserer Kunden sind wir der Hauptansprechpartner zu allen vermögensrelevanten Themen und Fragestellungen. Der Ruf unseres Hauses beruht auf der nachhaltigen Qualität der Dienstleistung und dem geradlinigen Geschäftskonzept.

Als eine der am schnellsten wachsenden Wirtschaftskanzleien in Europa begleiten wir unsere Mandanten innner- und außerhalb Deutschlands – bei den täglichen Herausforderungen wie bei besonderen Projekten. Wir beraten mittelständische Unternehmen und Konzerne, etablierte Marken und ambitionierte Start-ups umfassend im Wirtschafts- und Steuerrecht. Wir verstehen das Geschäft unserer Mandanten – und können deshalb schnell und präzise Entscheidungshilfen geben, die wirtschaftlichen Mehrwert bringen. Aus den deutschen Büros in Berlin, Hamburg, Köln und München beraten mehr als 140 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte. Weltweit arbeiten insgesamt über 900 Berater aus 20 weiteren Büros in den wichtigsten Wirtschaftszentren Europas, den USA und Asiens. Im Bereich Venture Capital und im Midcap-M&A zählen wir zu den führenden Kanzleien in Deutschland. Seit etlichen Jahren werden wir vom renommierten JUVE-Handbuch zu den führenden VC-Teams in Deutschland gezählt.

Die IEG – Investment Banking Group ist eine führende, globale Investment Banking Boutique mit Fokus auf mittelgroße Transaktionen im Internet- und Technologie-Sektor. Mit 9 lokal verankerten, internationalen Standorten in allen wichtigen Wachstumsregionen liefert die IEG unternehmerische Lösungen für digitale Innovationen und Geschäftsmodelle in den Bereichen Mergers & Acquisitions, Financing und Principal Investments. #DEALIVERER. IEG-Erfolgsbilanz: www.ieg-banking.com/deals.

TaylorWessing Innovationskraft ist der Schlüssel zum Erfolg – wir unterstützen Sie durch unseren innovativen und proaktiven Beratungsansatz, wo immer Sie unternehmerisch tätig sind. Taylor Wessing trägt als internationale Full Service-Kanzlei zum Erfolg der Mandanten in den sich weltweit dynamisch entwickelnden Schlüsselindustrien bei. Unsere Anwälte in 33 Büros in 20 Ländern verbinden praxisnahe Beratung zu allen Fragen des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts mit internationaler Erfahrung und fundiertem Branchen-Know-how durch langjährige Beziehungen zu führenden Unternehmen aus zahlreichen Industrien. Mit über 1.200 Anwälten in Europa, dem Mittleren Osten und Asien bieten wir Unternehmen aus aller Welt integrierte Rechtsberatung. In Deutschland ist Taylor Wessing mit mehr als 360 Beratern in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München vertreten.

verivox Die Tarifexperten von Verivox vergleichen Angebote für Verträge rund um Ihr Zuhause und bieten umfassende Expertise aus sieben Märkten. Verbraucher können auf verivox.de einfach und schnell verfügbare Tarife für Energie, Telekommunikation, Versicherungen und Finanzen sowie Angebote für Fahrzeuge, Reisen und Immobilien vergleichen und direkt zum für sie besten Anbieter wechseln. Die kostenfreie Beratung per Telefon und E-Mail sowie zahlreiche Hintergrundinformationen runden den Service ab, der Verbrauchern bereits 2,1 Milliarden Euro gespart hat. Die Verivox-Experten beobachten die Märkte seit vielen Jahren, definieren Regeln für Verbraucherschutz und achten auf deren Einhaltung. Die Verivox GmbH wurde 1998 in Heidelberg gegründet. Heute arbeiten an den Standorten der Verivox-Gruppe – Heidelberg, Augsburg, Berlin, Bonn, Düsseldorf, Dachau, Leipzig und Linden, Zürich und Luzern – insgesamt rund 400 Menschen daran, Kunden den Vergleich von Tarifen und Angeboten so einfach wie möglich zu machen. Hervorragender Service, langjährige Expertise und die besten Tarife sind die Markenzeichen von Verivox. Seit seiner Gründung hat Verivox viele Millionen Leser kompetent beraten und mehr als 8 Millionen Verbrauchern beim Anbieterwechsel geholfen.

Ecommerce Alliance Die Ecommerce Alliance AG (ECA) ist eine börsennotierte Investmentgesellschaft mit Sitz in München, Deutschland (ISIN: DE000A12UK08). Unsere Mission ist es, ein schlanker, transparenter und intelligenter Investor zu sein. Dies erreichen wir, indem wir uns ausschließlich der Branche widmen, die wir am besten kennen: dem Digitalgeschäft. Heute halten wir mehr als dreißig Unternehmensbeteiligungen in drei Segmenten:

- Meta-Plattformen, SaaS und Digital Media
- Value-Added-Ecommerce
- Digital Business Services

Die ECA ermöglicht so ihren Aktionären über die Börse den einfachen Zugang zu einem diversifizierten Portfolio von digitalen Assets.

Mountain Demekon Die Mountain Demekon GmbH hat vor dem Hintergrund des digitalen Wandels erfolgreich zahlreiche Online-Geschäftsmodelle entwickelt und aufgebaut. Das Unternehmen hat einen 10-jährigen Track Record und verfügt über ein diversifiziertes Beteiligungsportfolio. Es beschäftigt zehn erfahrene Investment- und Prozessexperten, welche auf die Gründung und Optimierung von jungen Unternehmen spezialisiert sind. Die Portfolio-Companies von DEMEKON decken in ihrer Diversität die Branchen Financial Services, Operations & Process Consulting, Entertainment & Music Industry, Location Based Services und Food & Beverages ab. Die Mission besteht darin, die durch Analyse gewonnenen Erkenntnisse und praktisch erlebten Erfahrungen aus einem Projekt auf etablierte Geschäftsmodelle zu übertragen und dadurch digitales Knowhow zu verankern und skalierbare Prozesse zu schaffen. Seit März 2017 hält die Mountain Partners AG sämtliche Anteile an der Mountain Demekon GmbH.

Lenz & Dudli TREUHANDGESELLSCHAFT AG Die Lenz & Dudli Treuhandgesellschaft AG ist ein ganzheitlich orientiertes Beratungsunternehmen in der Schweiz. Die klassischen Treuhanddienstleistungen werden ergänzt durch qualifizierte Steuerberatungen mit nationaler und internationaler Ausrichtung. Ansiedlungsprojekte von Unternehmen und Privatpersonen gehören ebenso zu unserem Repertoire wie die Begleitung von Unternehmen als betriebswirtschaftlich ausgerichteter Partner. Unser breites Dienstleistungsangebot wird durch qualitativ hochstehende und erfahrene Mitarbeiter getragen. So sind wir in der Lage, mit überdurchschnittlichem Engagement und individuellem Eingehen auf die Kunden deren Bedürfnisse zu erfüllen.

secucloud Die Secucloud GmbH ist ein weltweit agierender Anbieter von hochverfügbaren Cyber-Security-Lösungen und bietet eine cloudbasierte Security-as-a-Service-Plattform insbesondere für Provider. Das Elastic Cloud Security System (ECS2) ermöglicht Security-Lösungen auf Enterprise-Niveau für unterschiedlichste Märkte und Zielgruppen (Mobilfunk & Festnetz Consumer, Small & Home Offices und KMUs). Die innovative Plattform benötigt keine spezialisierte Hardware oder proprietäre Appliances, skaliert automatisch und unterstützt mehr als 100 Millionen Anwender und deren verbundene Geräte. Mit Hauptsitz in Hamburg agiert Secucloud weltweit mit Vertretungen in den USA, Indien, Lateinamerika, Südostasien, Afrika sowie im Nahen Osten. Das Unternehmen wurde 2013 gegründet und wird von einem Team international erfahrener Manager und Experten für Netzwerksicherheit geleitet. Die Secucloud-Lösungen wurden von Anfang an als rein cloudbasiert konzipiert und bieten ihren Kunden entsprechend die Möglichkeit, die Elastizität der Cloud sowie flexible Verbrauchsmodelle unmittelbar für den Erfolg des eigenen Geschäftsmodells zu nutzen.

RHEINGAU FOUNDERS Der professionelle Co-Founder „Rheingau Founders" wurde 2011 von Dr. Tobias Johann, Philipp Hartmann und Kai Hansen gegründet und hat seinen Sitz in Berlin-Kreuzberg. Das Team um die drei „Rheingau Jungs" steht externen Gründerteams von Online- und Mobile-Start-ups, insbesondere im Bereich B2B, als professioneller Gründungspartner zur Seite. Rheingau Founders stellt dabei nicht nur die erste und folgende Finanzierung mit bis zu 2,75 Mio. Euro zur Verfügung, sondern arbeitet als Co-Gründer operativ im Geschäftsprozess in den jeweiligen Unternehmen mit. Rheingau Founders verfolgen einen auf Qualität fokussierten Boutique-Ansatz, indem sie lediglich 2–3 ausgewählte Ventures pro Jahr gründen und gemeinsam mit den Gründern aus dem Campus in der Oranienstraße international neuartige Geschäftsmodelle kreieren. Ihrem Co-Founder-Ansatz folgend, begleitet Rheingau Founders Gründer dabei als maßgeblicher Minderheitsgesellschafter immer fair auf Augenhöhe – mit dem Ziel nachhaltiger, vertrauensvoller Partnerschaft. Jüngere Highlights aus dem Rheingau Portfolio sind u.a. der Verkauf der Lieferando an Takeaway.com inklusive des Börsengangs der Takeaway-Gruppe für über 1 Mrd. USD sowie der erfolgreiche internationale Roll-out und Einstieg amerikanischer Fortune500-Unternehmen bei Schutzklick oder Service Partner ONE.

EQS GROUP Die EQS Group ist ein führender internationaler Technologieanbieter für Investor Relations, Corporate Communications und Compliance. Mehr als 8.000 Unternehmen weltweit sind dank der Anwendungen und Services in der Lage, komplexe nationale und internationale Informationsanforderungen, Meldepflichten und Richtlinien sicher, effizient und gleichzeitig zu erfüllen und Stakeholder weltweit zu erreichen. Das EQS COCKPIT, eine cloudbasierte Plattform, bildet dazu die Arbeitsprozesse von IR-, Communications- und Compliance-Managern digital ab, kommuniziert mit der Unternehmenswebsite und verbreitet Mitteilungen über eines der wichtigsten globalen Newswire. Produkte wie Websites, IR Tools, digitale Unternehmensberichte und Webcasts machen die EQS Group zum digitalen Komplettanbieter. Die EQS Group wurde im Jahr 2000 in München gegründet und hat sich kontinuierlich vom Startup zum internationalen Konzern mit Standorten in den wichtigsten Finanzmetropolen der Welt entwickelt. Der Konzern beschäftigt weltweit rund 400 Mitarbeiter.

High-Tech Gründerfonds Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) ist Europas aktivster und größter Seedinvestor. Der HTGF wurde im ersten Fonds mit 272 Millionen Euro, im zweiten Fonds mit 304 Millionen Euro und im dritten Fonds mit 310 Millionen Euro ausgestattet. Er finanziert junge innovative Technologie Startups und unterstützt sie aktiv bei der Umsetzung ihrer Geschäftsideen. Thematisch ist der Fonds breit aufgestellt. Die drei Investmentteams fokussieren sich auf hardwarenahe Ingenieurwissenschaften, Life Science, Chemie und Material Science sowie Software, Media & Internet. Dabei stehen insgesamt bis zu drei Millionen Euro pro Unternehmen zur Verfügung. Neben dem finanziellen Engagement unterstützt der HTGF die Technologieunternehmen mit der Expertise seines Teams und seinem umfangreichen Netzwerk, bestehend aus Investoren, Experten, erfahrenen Managern, Mehrfachgründern sowie Scouts. Investoren der Public-Private-Partnership sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, die KfW, Fraunhofer-Gesellschaft e.V. sowie die Wirtschaftsunternehmen ALTANA, BASF, B.Braun, Robert Bosch, BÜFA, CEWE, Deutsche Post DHL, Drillisch AG, EVONIK, EWE AG, Haniel, Hettich, Knauf, Körber, LANXESS, media + more venture Beteiligungs GmbH & Co. KG, PHOENIX CONTACT, Postbank, QIAGEN, RWE Generation SE, SAP, Schufa, Schwarz Gruppe, STIHL, Thüga, Vector Informatik und WACKER.

OLIBELL AG Oliver P. Künzler – Gründer der OLIBELL AG, kommt ursprünglich aus dem Schweizer Dialogmarketing-Geschäft. Mit der Trendcommerce-Unternehmensgruppe schuf er in weniger als zwanzig Jahren ein mittelständisches KMU mit über 150 Arbeitsplätzen in der Ostschweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Mit dem Einstieg in das Hochsicherheits-Transaktionsdruckgeschäft zählt er mittlerweile über 400 Banken, Versicherungen und Retailer zu seinen langjährigen Kunden. Ob vertrauliche Kontoauszüge von Banken (Raiffeisen, Kantonalbanken), Policendruck für Versicherungen (Helvetia, Sanitas, Sympany), Coupons für Retailer (Migros Cumulus) – jährlich werden über 500 Mio. Dokumente und 5 Mio. Mobile-Contacts elektronisch oder als Print prozessiert. Mit Trendcommerce wird er zum zweitgrößten Anbieter in diesem komplexen und hoch vertraulichen Nischensegment in der Schweiz. Im Frühjahr 2016 verkauft er die Mehrheit der Trendcommerce-Unternehmen – www.tcgroup.ch – an eine Schweizer Investorengruppe und bleibt Minderheitsaktionär sowie Verwaltungsrat. Mit seiner Frau Isabel Künzler gründet er das neue Unternehmen OLIBELL AG mit welchem sie den Schwerpunkt auf die gemeinsame Bewirtschaftung ihres eigenen Immobilienportfolios, auf Immobilienhandel im In- und Ausland, sowie auf aktive Beteiligungen an attraktiven und zukunftsorientierten Unternehmen setzen. Oliver und Isabel Künzler greifen auf über 20 Jahre erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit zurück und fokussieren klar auf nachhaltigen Erfolg und auf die weitere aktive Förderung des Unternehmertums am Wirtschaftsstandort Schweiz. Besuchen Sie uns unter www.olibell.ch.

Drake Star Partners ist eine globale Investmentbank mit dem Fokus auf die Technologie-, Medien- und Kommunikationssektoren (TMC) mit Büros in New York, London, Paris, München, San Francisco, Los Angeles, Berlin, Amsterdam, Genf und Tokio. Das Unternehmen konzentriert sich auf M&A und Corporate Finance für seine internationalen Kunden. Drake Star Partners hat seit 2004 über 300 Transaktionen durchgeführt, wovon 70% grenzüberschreitend waren. Drake Star Partners ist der Marketingname für die globale Investmentbank Drake Star Partners Limited sowie deren Töchter und verbundene Unternehmen. In den USA werden alle Wertpapiertransaktionen durch Drake Star Securities LLC durchgeführt. Drake Star Securities LLC wird von FINRA reguliert und ist ein Mitglied der SIPC. © 2016 Drake Star Partners.

BASF steht für Chemie, die verbindet – für eine nachhaltige Zukunft. Als das führende Chemieunternehmen der Welt verbinden wir wirtschaftlichen Erfolg mit dem Schutz der Umwelt und gesellschaftlicher Verantwortung. Rund 114.000 Mitarbeiter arbeiten in der BASF-Gruppe daran, zum Erfolg unserer Kunden aus nahezu allen Branchen und in fast allen Ländern der Welt beizutragen. Unser Portfolio haben wir in den Segmenten Chemicals, Performance Products, Functional Materials & Solutions, Agricultural Solutions und Oil & Gas zusammengefasst. Die BASF erzielte 2016 weltweit einen Umsatz von rund 58 Milliarden Euro.

Die Wirecard AG ist ein globaler Technologiekonzern, der Unternehmen dabei unterstützt, Zahlungen aus allen Vertriebskanälen anzunehmen. Als ein führender unabhängiger Anbieter bietet die Wirecard Gruppe Outsourcing- und White-Label-Lösungen für den elektronischen Zahlungsverkehr. Über eine globale Plattform stehen internationale Zahlungsakzeptanzen und -verfahren mit ergänzenden Lösungen zur Betrugsprävention zur Auswahl. Für die Herausgabe eigener Zahlungsinstrumente in Form von Karten oder mobilen Zahlungslösungen stellt die Wirecard Gruppe Unternehmen die komplette Infrastruktur inklusive der notwendigen Lizenzen für Karten- und Kontoprodukte bereit. Die Wirecard AG ist an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert (TecDAX, ISIN: DE0007472060, WDI). Weitere Informationen finden Sie im Internet auf www.wirecard.de oder auf Twitter unter @wirecard.

Die Capitell Vermögens-Management AG wurde in Frankfurt im Juli 2000 gegründet und ist ein unabhängiger Vermögensverwalter mit der Lizenz der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zur Finanzportfolioverwaltung (BaFin). Auf dieser Basis werden im besten Interesse der Mandanten wirtschaftlich und anlagepolitisch eigene Entscheidungen getroffen. Das Management, leitende Mitarbeiter sowie Daniel Hopp (Sohn von Dietmar Hopp, des Gründers von SAP) sind die Hauptaktionäre der Gesellschaft. Ein erfahrenes Team von 40 Führungskräften und Wertpapierspezialisten aus dem Umfeld der Privatbanken agiert an vier Standorten (Frankfurt, Baden-Baden, Hamburg, Hannover) als unabhängiger Vermögensverwalter ohne hauseigene Produkte. Das von der Capitell Vermögens-Management AG verwaltete Anlagevermögen beläuft sich auf über 1,4 Mrd. Euro. Neben der Vermögensverwaltung steht den Mandanten ein weitreichendes Netzwerk aus Experten für Anlage-, Rechts- und Steuerbelange zur Verfügung. Die bankenunabhängige Auswahl der Investments gewährt eine transparente und zielorientierte Depotstruktur. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Sicherung des Vermögens. Die Investmentphilosophie ist unternehmerisch geprägt, und es werden bewusst keine kurzfristigen, spekulativen Markttrends verfolgt. Ein strukturierter und disziplinierter Investmentprozess führt zum Anlageerfolg. Es entstehen keine versteckten Kosten durch eine transparente Gebührenstruktur.

Die bmlt ist eine der ersten Adressen für Beteiligungen in Thüringen. Uns anvertrautes Kapital investieren wir gewinnbringend in Gründerteams und Unternehmen im Freistaat. So finanzieren wir Innovationen und wirtschaftliches Wachstum in Thüringen. Die bmlt verwaltet aktuell acht Fonds mit einem Gesamtvolumen von über 320 Mio. Euro und investiert in innovative Unternehmen nahezu aller Branchen und in allen Phasen der Unternehmensentwicklung – sowohl in der Gründungs- als auch in der Wachstumsphase oder in Unternehmensnachfolgesituationen. Das Jahr 2017 war für bmlt mit einem Börsengang an der Nasdaq (InflaRx NV) und einem Portfolioverkauf an einen Big Player aus dem Silicon Valley (fayteq AG) eines der erfolgreichsten der Unternehmensgeschichte. Wenn Sie gemeinsam mit uns in weitere bislang unentdeckte und sehr vielversprechende Unternehmen investieren möchten, sprechen Sie uns an.

Ice Field wurde im Jahr 1998 als Dienstleistungsunternehmen gegründet. Unsere Kernkompetenz liegt in der Spezialreinigung und Instandhaltung von Produktionsmaschinen. Mittels Trockeneis- oder dem Wasserhochdruckstrahlverfahren reinigen wir Produktionsanlagen von A bis Z. Diese Reinigungsmethoden sind innovativ, oberflächenschonend und umweltfreundlich. Das zur Reinigung benötigte Trockeneis wird von Ice Field selbst hergestellt und auch vertrieben. So sind wir unabhängig von Zulieferern und können die Frische und Qualität unserer Trockeneispellets garantieren. Eine Vielzahl an Unternehmen nutzt bereits unser schnelles und hochwertiges Reinigungsverfahren. Wir generieren Lösungen, die unsere Reinigungsprozesse perfekt in Ihre Firmenabläufe integrieren, optimieren und automatisieren. Höchste Qualität, Effizienz und die Zufriedenheit unserer Kunden stehen bei uns an erster Stelle. Aus diesem Grund ist unser Service immer individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Durch die Kombination von individueller Beratung, den Einsatz modernster Technik und das Engagement unseres eingespielten, erfahrenen Teams erreichen wir für unsere Kunden optimale Ergebnisse.

ANGELGATE ist ein Business Angel Club mit Mitgliedern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Wir selektieren, strukturieren und verhandeln Investitionsmöglichkeiten für und mit unseren Mitgliedern. Erhalten Sie durch uns Zugang zu Top Direkt-Beteiligungen. Der persönliche Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern steht bei ANGELGATE im Vordergrund. Nehmen Sie teil an exklusiven Member-Events und lernen Sie weitere Mitglieder und die Unternehmer hinter den vielversprechenden Startups kennen. Als Mitglied von ANGELGATE profitieren Sie von einem Zugang zu exklusivem Deal Flow. Aufgrund langjähriger Erfahrung garantieren wir eine professionelle Deal-Strukturierung, effiziente Transaktionsabwicklung und zuverlässige Reportings.

Sandpiper Digital Payments ist ein globaler Plattformanbieter für digitale Zahlungen, Proximity Marketing und Loyalität auf dem Handy. Wir bieten Mobile-Commerce-Lösungen für Finanzinstitute, Sport- und Event-, Publisher- und Adnetworks, Einzelhändler und Marken an. Die in der Schweiz angesiedelte börsennotierte Technologie-Holding konzentriert sich auf die Konsolidierung der fragmentierten Zahlungslandschaft in Europa mit einer „Buy & Build"-Strategie im Bereich des digitalen bargeldlosen Zahlungsverkehrs und der Zugangskontrolle. Die Aktien sind an der Berner Börse notiert. Wir nutzen unsere Technologie und unser Know-how, um Ihre Zahlungswelt zu vereinfachen. Wir streben langfristige Kundenbeziehungen an, die auf gegenseitigem Vertrauen, Integrität und Respekt für eine sicherere Zukunft basieren. Jeden Tag. Sandpiper Digital Payments bietet Bezahlsysteme und -services. Unsere veräußerten Geschäftsbereiche wollen in jedem dieser Segmente Marktführer sein. Sandpiper Digital Payments gestaltet und leitet digitale Zahlungslösungen und digitale Sicherheitsdienste durch Innovation, Qualität und Engagement. Wir nutzen unsere Technologie und unser Know-how, um Ihre Zahlungswelt zu vereinfachen. Wir streben langfristige Kundenbeziehungen an, die auf gegenseitigem Vertrauen, Integrität und Respekt für eine sicherere Zukunft basieren. Jeden Tag.

Mountain Nazca ist eine Venture-Capital-Firma, die 2014 gegründet wurde und mutige Unternehmer unterstützt, die die Breakout- und Transformationstechnologie-Unternehmen von morgen aufbauen wollen. Mountain Nazca wendet einen echten Bottom-up-Ansatz an, um Gründern bei der Erreichung ihrer ultimativen Ziele zu helfen. Mountain Nazca bietet Unternehmern mehrstufiges Risikokapital, ein äußerst wirkungsvolles lokales und globales Netzwerk, solide Marktkenntnisse, Einblicke in Strategieformulierung und -einsatz, rechtliche und regulatorische Beratung, qualitativ hochwertige Beschaffung von Talenten und Zugang zu erstklassigen Geschäftspartnerschaften. Mountain Nazca konzentriert sich auf lateinamerikanische und US-amerikanische Unternehmen mit globalem Verständnis und Ambitionen. Wir unterstützen bewährte Breakout-Angebote in Lateinamerikas riesigen und unerschlossenen Märkten und transformieren Innovationen, die in frühen Märkten wie den USA geschaffen wurden. Bei Mountain Nazca unterstützen wir nicht nur Innovatoren, sondern wenden auch Innovation in unseren eigenen Anlagestrategien an. Wir stellen uns ständig der Herausforderung, neue und bessere Wege zu finden, um den Wert für Unternehmer und Investoren zu steigern. Wir erforschen häufig die „aufschlussreichen Tells" des Marktes und haben keine Angst davor, die traditionellen Anlagemethoden zu ändern, um das Tempo zu halten. Die Firmen sind in San Francisco, Mexiko-Stadt, Bogota, Buenos Aires und Santiago tätig.

Mountain Partners

Unternehmertag 2019:
vom 27. bis 29. März 2019

www.unternehmertag.org
www.mountain.partners