



Der High-Tech-Gründerfonds (HTGF) setzt wesentlich auf die intensive Unterstützung seiner Portfoliounternehmen durch akkreditierte Coaches. Als Analystin und Relation Managerin beim HTGF ergründete Stefani Dokupil-Haubold das magische Dreiecksverhältnis zwischen den Gründern eines Technologieunternehmens, dem Coach und dem HTGF. Dafür besuchte sie mit Jürgen Lankat den CEO der Gimahhot GmbH, einem vom HTGF finanzierten Ecommerce Start-up aus Hamburg. Zudem interviewte sie die Geschäftsführer der MAZ level one GmbH, Herrn Dr. Heiko Milde und Herrn Sören Denker, die als akkreditierte Coaches des HTGF die Gimahhot hands-on unterstützen.

Bonn / Hamburg, 23. Juli 2008

Stefani Dokupil-Haubold: Herr Lankat, beschreiben Sie doch bitte in einem Satz zunächst einmal, was die Gimahhot macht?

Jürgen Lankat: Die Gimahhot GmbH betreibt mit www.gimahhot.de die weltweit erste B2C-Ecommerce-Plattform, bei der Neuware nach dem Prinzip der Börse gehandelt wird.

Stefani Dokupil-Haubold: Und wie sind Sie auf MAZ level one als Coach gekommen?

Jürgen Lankat: Zunächst war es uns wichtig, eine „intelligente“ Finanzierung zusammenzustellen. Und da passte die Expertise des High-Tech Gründerfonds im Online-Business, das Markt Know-how unseres Business Angels Lukasz Gadowski und die Coachingenerfahrung von MAZ im VC-Umfeld bestens zusammen. Konkret sind wir über eine einfache Internet-Recherche auf MAZ gekommen. Überzeugt hat uns insbesondere, dass MAZ nicht nur coached, sondern auch investiert.

Stefani Dokupil-Haubold: Herr Dr. Milde, wie stellen Sie fest, ob das Zusammenspiel mit den Gründern klappen kann, und wie wichtig ist Ihnen dieses?

Dr. Heiko Milde: Da wir die Unternehmer bereits lange Zeit vor der Finanzierung durch den High-Tech Gründerfonds betreuen, können wir uns schon früh ein sehr gutes Bild vom Gründerteam machen. Wichtig ist uns dabei immer, dass die „Chemie stimmt“ und der unternehmerische Ansatz bei den Gründern klar im Vordergrund steht. Andernfalls lassen wir die Finger von dem potentiellen Investment.

Stefani Dokupil-Haubold: Lief die Zusammenarbeit von Gimahhot und MAZ von Anfang an gut?

Sören Denker: Zunächst mussten wir uns bezüglich der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unserer Kooperation einigen. Konkret stellte sich die Frage nach der Beteiligungshöhe für unser Investment und die voraussichtliche Anzahl der von uns zu leistenden Coachingtage. Anfänglich hatten wir durchaus unterschiedliche Vorstellungen.

Stefani Dokupil-Haubold: Herr Lankat, wie haben Sie die Anfangsphase gesehen?

Jürgen Lankat: Das waren schon spannende Argumentationsketten, die dort ausgetauscht wurden. Aber stets stand das unternehmerische Handeln im Vordergrund und wichtig war, eine win-win Situation für alle Beteiligten zu schaffen, um fortan an einem Strang zu ziehen. Heute fühlen sich alle Parteien wohl mit dem Verhandlungsergebnis. Und wir sind heute sicher, dass es immer vorteilhaft ist, den Coach auch als Side-Investor mit an Bord zu haben.

Stefani Dokupil-Haubold: Herr Lankat, wo konkret hat MAZ Ihnen in der Anfangsphase geholfen?

Jürgen Lankat: Die Kontaktaufnahme zu Simon Schneider vom HTGF lief bestens und unbürokratisch. Zudem ist MAZ ein kompetenter Ansprechpartner zu allen Fragen rund um den HTGF. Hilfreich war auch die Aufbereitung der notwendigen Unterlagen, insbesondere ist die Unterstützung bei der Businessplanung und die Vorbereitung unserer Unternehmenspräsentationen zu nennen.

Stefani Dokupil-Haubold: Herr Lankat, in wie weit konnte Ihr Coach, die MAZ level one, Sie auch nach erfolgter Anschubfinanzierung unterstützen?

Jürgen Lankat: Zunächst möchte ich betonen, dass alle Beteiligten stets einen offenen Kommunikationsstil gepflegt haben. So war es möglich, kritische und zugleich kontroverse Diskussionen auch bezüglich strategischer Fragestellungen zu führen, ohne dass meine Geschäftsführungskollegen und ich uns persönlich angegriffen gefühlt haben. Ich denke konkret an ein wichtiges Strategiemeeting im Oktober 2007. Das Wachstum gestaltete sich nicht so rasant, wie wir es alle erhofft hatten. Und als Resultat des Strategiemeeting zog Gimahhot fortan – mit vollem Risiko für alle Beteiligten – alle Register des Onlinemarketings, um die geplanten Ziele doch noch zu erreichen. Dies hatte zur Konsequenz, dass eine weitere Finanzierungsrunde kurzfristig notwendig wurde – ein nicht zu unterschätzendes Risiko. Ich muss zugeben, dass HTGF und MAZ uns hierzu erst ermutigen mussten. Anschließend schweißte uns der einstimmig beschlossene Strategiewechsel beim gemeinsamen Kiez-Bummel noch stärker zusammen.

Stefani Dokupil-Haubold: Konnten in der Zwischenzeit Fördergelder für F&E-Aktivitäten akquiriert werden?

Jürgen Lankat: In diesem Zusammenhang hat uns Heiko Milde von MAZ toll geholfen. Gemeinsam mit ihm führten wir erfolgreich die Gespräche mit der Innovationsstiftung Hamburg. Wir formulierten auch zusammen den Förderantrag, der eine Kooperation mit der Universität Hamburg vorsah. Gewonnen hat die Gimahhot dabei in zweifacher Hinsicht. Zum einen war die Finanzspritze von über 100 T€ sehr wertvoll, und zum anderen erwarten wir durch die Expertise der Uni eine besonders hochwertige technische Lösung.

Stefani Dokupil-Haubold: Hat mittlerweile eine nächste Finanzierungsrunde stattgefunden und welches Know-how konnten HTGF und MAZ einfließen lassen?

Jürgen Lankat: Auch wenn die Weiterfinanzierung eher durch unsere persönlichen Kontakte zustande kam, kann ich das Netzwerk von MAZ und HTGF zu potentiellen Investoren als ausgezeichnet bezeichnen. Gerade die persönlichen Kontakte sind dabei sehr hilfreich. Insofern sehe ich – auch aufgrund unseres schnellen Umsatzwachstums – der nächsten Finanzierungsrunde im kommenden Jahr positiv entgegen.

Stefani Dokupil-Haubold: Wie hat im Rahmen der Weiterfinanzierung der Due Diligence Prozess und die Umsetzung der Verträge geklappt?

Jürgen Lankat : Da wir, wie jedes Portfoliounternehmen des HTGF, monatliche Reportings erstellen und testierte Wirtschaftsprüfungsberichte anfertigen lassen, konnten wir die geforderten Unterlagen schnell zusammenstellen. Auch die Vertragsgestaltung inklusive Wandlung des Darlehens des HTGF lief einwandfrei.

Stefani Dokupil-Haubold: Ich danke allen für das Gespräch.