



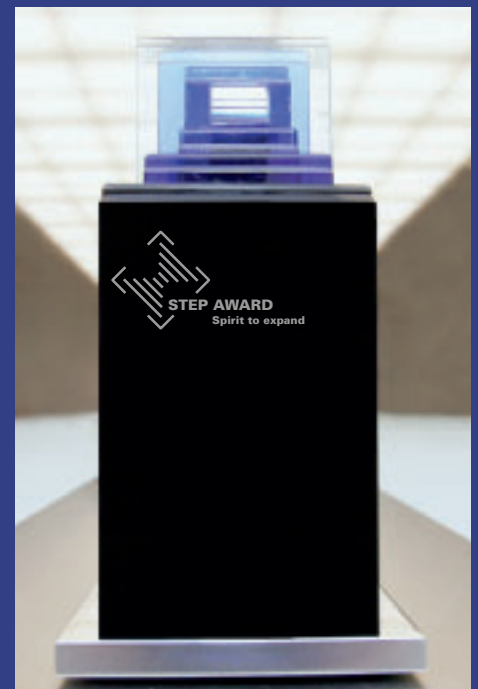
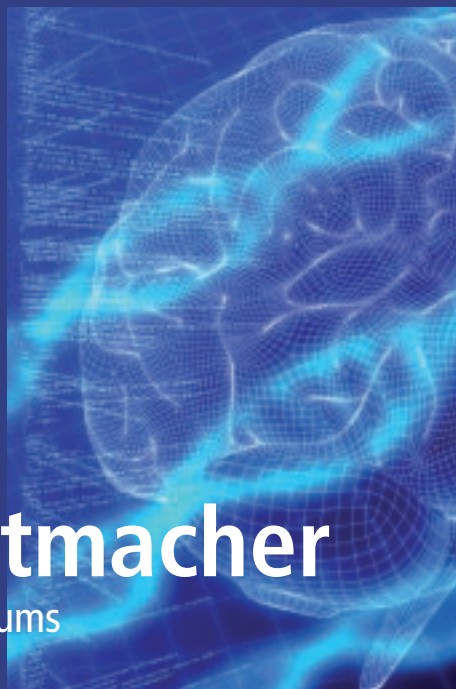
# STEP AWARD

Spirit to expand



## Die Schrittmacher

Wege gesunden Wachstums

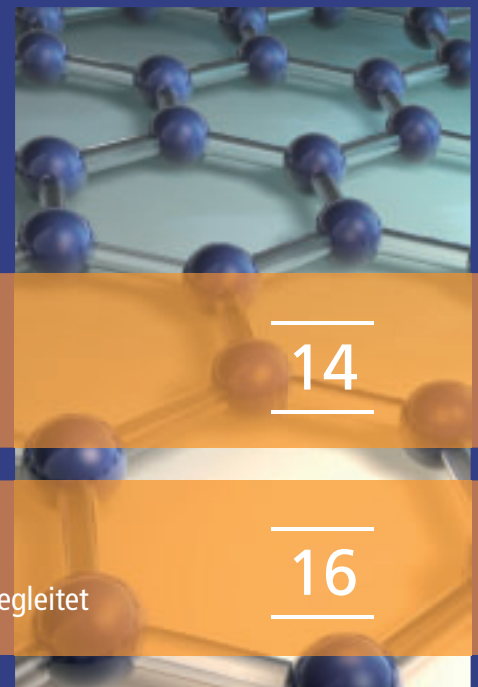


## Die Formel der Sieger

Gastbeitrag von Frank Busemann

## Der andere Weg

Von 2006 bis 2010 hat der STEP Award viele Wachstumsunternehmen begleitet



14

16

## INITIATOREN



## F.A.Z.-INSTITUT

INNOVATIONSPROJEKTE

## PLATINFÖRDERER



## GOLDFÖRDERER



## SILBERFÖRDERER



## FÖRDERER



## NETZWERKPARTNER

BEST EXCELLENCE  
Bundesverband mittelständische Wirtschaft  
DECHEMA  
European Business School  
FINANCE  
Frankfurter Innovationszentrum Biotechnologie

IHK Frankfurt am Main  
INNOVATIONSMANAGER  
Österreichische Handelsdelegation –  
Außenstelle Frankfurt  
Science4Life  
Verband der Chemischen Industrie Hessen



# Durchstarten

„Hurra, wir leben noch!“ könnte die Botschaft lauten. Denn das Jahr 2010 ist geprägt von einer intensiven Diskussion über die Ursachen der hoffentlich hinter uns liegenden Finanz- und Wirtschaftskrise und über die zu ergreifenden Maßnahmen, um eine Wiederholung zu vermeiden.

Über all der Beschäftigung mit diesem Thema und der Freude darüber, dass es nicht so schlimm war wie befürchtet, ist ein wesentlicher Aspekt für den zukünftigen Erfolg unserer Marktwirtschaft etwas in den Hintergrund getreten: Expansion durch Innovation.

Wir freuen uns daher umso mehr, in dieser Zeit über Wachstum, Wege in die Zukunft und junge Unternehmen, mit innovativen Produkten und dem klaren Ziel, sichtbare Wachstumsimpulse zu setzen, berichten zu können. Denn statt zu resignieren, haben besonders kleine, junge Wachstumsunternehmen Impulse gesetzt und sich am Markt vergleichsweise gut behauptet.

Der Unternehmerpreis STEP Award, den wir gemeinsam ins Leben gerufen haben, zeichnet genau solche Unternehmen aus, die Veränderung als Chance begreifen und mit ihren Produkten gerade in dieser Zeit den Erfolg am Markt suchen bzw. schaffen. Voraussetzung dafür sind hervorragende Markt- und Kundenkenntnisse, ein komplementäres Managementteam sowie stabile Kooperationen und Partner.

Der STEP Award wird fünf Jahre alt und die große Resonanz mit über 100 Bewerbern im Jahr 2010 und mehr als 500 Bewerbern insgesamt zeigt, dass wir mit unseren Partnern das richtige Thema, Format und Team entwickelt haben, um junge Wachstumsunternehmen nachhaltig zu unterstützen. Allen Förderern und Beteiligten gilt dafür unser Dank.

In jedem Fall heißt das Motto der STEP-Unternehmen: „durchstarten“. Dabei wünschen wir im Namen aller Partner viel Erfolg. Allen Gewinnern, Finalisten und Bewerbern gratulieren wir herzlich und wir freuen uns darauf, Sie weiter aktiv zu begleiten. Im fünften Jahr wird auch der STEP Award einige Neuerungen bieten. Lassen Sie sich überraschen!

Ihre

Dr. Roland Mohr  
Infraserv GmbH & Co. Höchst KG

Markus Garn  
F.A.Z.-Institut, Innovationsprojekte

Initiatoren STEP Award









8



20

5

INHALT



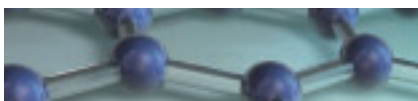
**8 Die Schrittmacher**  
Der Gesamtsieger des STEP Award 2010 geht Wege gesunden Wachstums



**14 Die Formel der Sieger**  
Warum der Weg zum Ziel über kleine, schmackhafte Etappen führt



**20 Vier gute Gründe**  
Die vier wichtigsten Finanzierungsmöglichkeiten für Wachstumsunternehmen



**10 Wo das Wachstum schlummert**  
Die Kategoriensieger und Finalisten im Überblick

**16 Der andere Weg**  
In den vergangenen fünf Jahren hat der STEP Award viele Unternehmen auf ihrem Wachstumspfad begleitet

**22 Serviceseite**  
Messen, Veranstaltungen, Bücher

**18 Rückblick nach vorn**  
Die Gesamtsieger der Jahre 2006 bis 2009 über ihr Erfolgsrezept und die noch bevorstehenden „Steps“

IMPRESSUM

Texte:  
Clara Görtz,  
Kirsten Huber,  
Michael Klapproth,  
Gastautor: Frank Busemann

Grafische Konzeption/Layout:  
Ernst Bernsmann  
Titelfotos: Fotolia, F.A.Z.-Institut

Druck:  
Boschen OffsetDruck GmbH

Verlag/Kontakt:  
STEP Award im F.A.Z.-Institut, Innovationsprojekte  
Michael Klapproth, Kirsten Huber  
Telefon +49 69 7591-3028  
info@step-award.de  
www.step-award.de





**Vernetzen für die Zukunft**

*Vernetzung ist ein Begriff aus der Systemtheorie. Ein System besteht aus einzelnen Teilen, die durch Ursache-Wirkungs-Beziehungen sowie allgemeine und besondere Systemeigenschaften miteinander vielfältig verknüpft sind. Bildhaft spricht man daher von einem „Beziehungsnetz“. In der Soziologie hat eine gut „vernetzte“ Person ein Geflecht von Beziehungen zu anderen Personen, zum Beispiel in verschiedenen Organisationen, die ihr unter anderem helfen, rasch an Informationen oder Hilfe zu kommen oder Krisensituationen zu vermeiden oder zu bewältigen.*

*Junge Wachstumsunternehmen mit vielversprechenden innovativen Produkten, Prozessen und ersten Erfolgen am Markt brauchen organische Vernetzung: in Form von Kooperationen, von Kapital und den richtigen Partnern.*

# Die Schrittmacher

## Der Gesamtsieger des STEP Award 2010 geht Wege gesunden Wachstums

Von Clara Görtz und Michael Klapproth

BIOTECHNOLOGIE UND MEDIZINTECHNIK SCHEINEN VOR INNOVATIONSKRAFT ZU STROTZEN. TROTZDEM SCHAFFEN ES NICHT ALLE START-UPS AUF DIESEM SEKTOR, SICH LANGFRISTIG AM MARKT ZU ETABLIEREN. DAS UNTERNEHMEN AESKU.DIAGNOSTICS DEMONSTRIERT, WIE DIES GELINGT UND HAT NICHT ZULETZT DESHALB DEN STEP AWARD 2010 GEWONNEN.

8

Sie sind heimtückisch, aggressiv und treten immer häufiger auf: An Autoimmunerkrankungen leiden heute dreimal mehr Menschen als an Krebs. Inzwischen gehören sie sogar zu den zehn häufigsten Todesursachen. Die wenigsten Menschen wissen, dass Multiple Sklerose, Rheuma, Diabetes Typ 1, Osteoporose oder auch Herzinfarkte dazu zählen beziehungsweise Anzeichen dafür sein können. All diese Autoimmunkrankheiten verbindet, dass das Immunsystem gewissermaßen die Fronten wechselt und plötzlich körpereigene Zellen statt schädlicher Keime attackiert. Doch gerade weil die Erkrankung in so unterschiedlicher Ausprägung auftritt und nahezu jeden Körperteil betreffen kann, ist ihre Diagnose nicht immer ganz einfach. Je früher sie erkannt wird, desto effizienter ist ihre Therapie und desto geringer sind die Kosten.

Bis vor kurzem aber mangelte es für viele Autoimmunerkrankungen an guten Diagnostika und Therapien – von einem ganzheitlichen Ansatz von der Prognose über die Diagnose bis hin zur geeigneten Behandlung ganz zu schweigen. Genau an dieser Schwachstelle setzte Dr. Torsten Matthias im April 2000 an und wagte den Schritt in die Selbständigkeit. Die Geschäftsidee des promovierten

Biochemikers: „Ich wollte wirkungsvollere Methoden entwickeln, bereits entwickelte Produkte auf dem Markt etablieren und letztlich den Markt ausweiten, um so Umsatz zu generieren“, sagt er. Dafür entwickelte er mit anfangs lediglich fünf Mitarbeitern innovative und gleichzeitig wirtschaftliche Testsysteme.

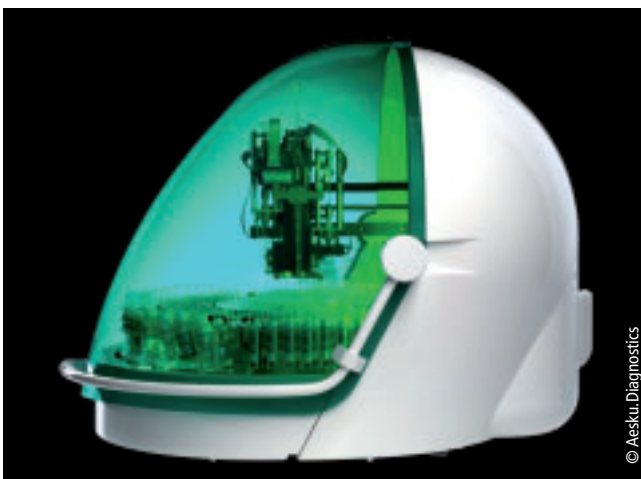
Nur acht Jahre später erreichte diese Idee mit dem Produkt „Helmed“ einen ersten Höhepunkt. Bei dem Gerät handelt es sich um einen vollautomatischen Prozessor, der die komplette Laborroutine der Autoimmunität handhabt. Er kombiniert zum Beispiel eine Methode, die Antikörper beziehungsweise Antigene bestimmt, mit einem immunologischen Nachweisverfahren, das auf Farbreaktionen beruht. Dieses Verfahren erleichtert es erheblich, eine Krankheit zu erkennen.

### Viele Kriterien müssen zusammenspielen

„Der Analyseautomat hat das Zeug dazu, den globalen Markt auf den Kopf zu stellen“, sagt Dr. Matthias nicht ohne Stolz. Und das, obwohl er seine Geschäftsidee ausgerechnet in einer Zeit in die Realität umzusetzen begann, in der Jungunternehmern auf vielen Märkten der Welt ein eisiger Wind entgegenblies. Genau in jener Zeit nämlich, in der die New-Economy-Blase gerade platzte und in der Gründern schnell das Geld ausging. Damit nicht genug: Wenige Jahre danach folgte die globale Finanz- und Wirtschaftskrise. Und trotzdem: Dr. Matthias und seine Mitarbeiter ließen sich davon nicht beirren, im Gegenteil: Das Unternehmen Aesku.Diagnostics ist seit seinem Bestehen kontinuierlich gewachsen, hat seinen Umsatz seit 2007 fast verdoppelt und so einen großen, wesentlichen Schritt vom Start-up zur etablierten Firma bewältigt.

Der einstige Gründer und seine inzwischen knapp siebzig Mitarbeiter stehen damit stellvertretend für jenen Typ Jungunternehmer, der nach der Gründung alles richtig gemacht hat. Nicht zuletzt aus diesem Grund hat Dr. Matthias 2010 den STEP Award gewonnen.

Das Beispiel des zehn Jahre jungen Unternehmens aus dem rheinland-pfälzischen Wendelsheim demonstriert, welche Faktoren stimmen müssen, um den „Step“ von der guten Idee zum nachhaltig am



© Aesku.Diagnostics

Er stellt den Markt auf den Kopf: der Analyseautomat „Helmed“





Markt erfolgreichen Produkt zu meistern, für den sie jetzt ausgezeichnet wurden. Und es zeigt vor allem eines: Es sind viele Kriterien, die zusammenspielen müssen. Bei Aesku.Diagnostics stand zwar am Anfang, wie vermutlich bei vielen anderen Unternehmen, eine Idee als Basis für den Aufbau eines Unternehmens. Dr. Matthias verstand diese Grundlage aber von Anfang an als Türöffner und baute – davon ausgehend – gemeinsam mit seinen Mitarbeitern mit der Zeit eine vollständige Produktlinie auf. Heute verfügt er damit „über das weltweit größte Produktportfolio vollständig selbst hergestellter Tests für die Autoimmundiagnostik“.

### Alles unter einem Dach

Als einen zentralen Erfolgsfaktor beschreibt der Eigentümer den Aufbau eines Netzes, das von Forschung und Entwicklung, Markt- und Machbarkeitsstudien, der Inhouse-Produktentwicklung und der klinischen Evaluierung über Vertrieb und Marketing bis hin zu Customer Service, Kooperationen mit Industrie und Hochschulen sowie einem Wissensaustausch reicht. Sprich: Aesku.Diagnostics gelingt es, die gesamte Wertschöpfungskette unter einem Dach abzubilden und damit seine internen Prozesse effizient zu gestalten. Der Vorteil dieses Konzepts liegt für Dr. Matthias auf der Hand: „Intensive Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten können so vergleichsweise schnell in praxisorientierte Innovationen umgesetzt werden – und wir können so kontinuierlich wachsen. Unsere eigene Forschung eröffnet uns zudem die Möglichkeit, einen Markt zu schaffen, bevor er überhaupt existiert.“

Dass Forschung und Entwicklung generell einen zentralen Stellenwert für erfolgreiche Wachstumsunternehmen einnehmen, bestätigen viele Untersuchungen. So fand die von Ernst & Young und dem F.A.Z.-Institut Anfang 2010 veröffentlichte Studie „Siegerstrategien im deutschen Mittelstand 2010“ heraus, dass Jungunternehmer 2009 gezielt in ihre Wettbewerbsfähigkeit investierten, anstatt drastische Spar- und Strukturmaßnahmen einzuläuten. So heißt es



**Dr. Torsten Matthias,**  
Gründer und Eigentümer  
von Aesku.Diagnostics

„Ich wollte wirkungsvollere Methoden entwickeln, bereits entwickelte Produkte auf dem Markt etablieren und letztlich den Markt ausweiten, um so Umsatz zu generieren.“

in der Studie: „Um sich nachhaltig am Markt behaupten zu können, sollte der Anteil der Ausgaben für Forschung und Entwicklung stets in einem profitablen Verhältnis zu dem durch Innovationsleistungen generierten Zugewinn stehen.“ Insbesondere Produktinnovationen können laut Studie neue Wachstumsimpulse auf bestehenden Märkten setzen.

Diesen Ansatz verfolgt auch Aesku.Diagnostics. Und mehr noch: Ein besonderes Augenmerk legen Dr. Matthias und seine Mitarbeiter auf die Nähe zu Markt und Kunden. „Von Anfang an waren wir



Teamwork ist bei Aesku.Diagnostics ein zentraler Erfolgsfaktor.

uns über das enorme Marktpotential für unsere Produkte bewusst. Das macht es gerade jungen Unternehmen natürlich einfacher“, weiß Dr. Matthias. Dass der Markt für die Autoimmundiagnostik wachse, hänge vor allem mit der global ansteigenden Zahl an derlei Erkrankungen und den immer wieder neu identifizierten Krankheiten zusammen. „Die schnelle und sichere Diagnose gewinnt daher in allen Gesundheitssystemen weltweit erheblich an Bedeutung.“ Und Labortests, die mit wenig technischem oder personellem Aufwand die Diagnose von Autoimmunerkrankungen deutlich beschleunigen oder gar erstmals möglich machen, bergen dementsprechend erhebliche Wachstumspotentiale, glaubt Dr. Matthias. Das Marktforschungsunternehmen Frost & Sullivan gibt ihm recht, spricht es doch von einer Gewinnentwicklung im Sektor Autoimmundiagnostik von 367,5 Millionen Euro 2008 auf 517 Millionen Euro 2015.

Bei solch einer Summe besteht schnell das Risiko, vor lauter winkenden Geldscheinen die eigentliche Zielgruppe aus den Augen zu verlieren. Dabei spielt die Kundenorientierung gerade in Jungunternehmen eine wichtige Rolle. Laut der Erhebung von Ernst & Young schauten sich 2009 sogar 83 Prozent der befragten Entrepreneurinnen nach neuen Zielgruppen um, um so die Abhängigkeit von begrenzten Nischenmärkten zu mindern. Die Strategie, sich an den Bedürfnissen und Anforderungen des Kunden zu orientieren, beherzigt auch Aesku.Diagnostics und hat mit seinem „Hemed“ einen benutzerfreundlichen, raumsparenden und praktischen Analyseapparat auf den Markt gebracht, der weltweit erhältlich ist – dafür sorgen Vertriebsagenten in über 80 Ländern. Wie es sich laut Ernst & Young für erfolgreiche Wachstumsunternehmen gehört, misst auch Aesku.Diagnostics dem Geschäft im Ausland einen hohen Stellenwert bei und engagiert sich dort gezielt. Dr. Matthias verrät: „Wir erhoffen uns in Zukunft vor allem von der Entstehung neuer Märkte durch die Osterweiterung der EU sowie in den BRIC-Ländern großes Wachstum.“

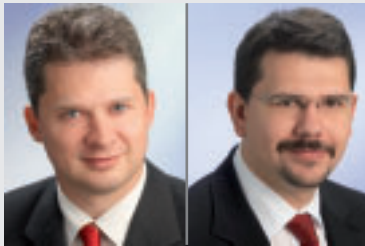
Von solch positiven Aussichten kann manch ein junges Unternehmen sicher nur träumen. Denn nicht immer sind die Vorzeichen derart positiv. Das Beispiel von Aesku.Diagnostics zeigt aber, dass ein ganzheitliches, auf Innovationen basierendes Konzept, das sich sowohl an Markt und Kunden orientiert als auch interne Prozesse effizient gestaltet, die besten Voraussetzungen für den entscheidenden „Step“ zu nachhaltigem Wachstum schafft.

# Wo das Wachstum schlummert

Die Categoriesieger und Finalisten im Überblick

BIO- UND NANOTECHNOLOGIE, MEDIZINTECHNIK, PHARMAZIE UND SOGAR ENERGIE: DIE KATEGORIESIEGER UND FINALISTEN ENTSTAMMEN DEN UNTERSCHIEDLICHSTEN BRANCHEN. EINES ABER VEREINT SIE: IHRE INNOVATIONSKRAFT.

10



Dr. Andreas Grassauer, CEO Dr. Thomas Friedrich, CFO



Dr. Eva Prieschl-Grassauer, CSO

## Kategoriesieger „Markt/Kunde“: Marinomed Biotechnologie GmbH



Die Marinomed Biotechnologie GmbH wurde 2006 als Spin-off der Veterinärmedizinischen Universität in Wien gegründet und entwickelt antivirale Therapien auf Basis einer innovativen antiviralen respiratorischen Technologieplattform. Die Anwendbarkeit dieser patentgeschützten und wirksamen Technologie zeigt sich in Marinomeds erstem Produkt, einem antiviralen Nasenspray gegen Schnupfen, das über eine europaweite Marketingzulassung verfügt. Darüber hinaus plant Marinomed die weitere Entwicklung dieser Technologie in Produkten in den Indikationen Influenza, Asthma und auch in Kombinationsprodukten.



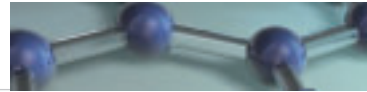
Dr. Peter Heinrich, CEO/CFo Dr. Andreas Jordan, CSO

## Kategoriesieger „Produkt/Technologie“: MagForce Nanotechnologies AG



Die MagForce Nanotechnologies AG ist ein führendes Unternehmen auf dem Gebiet der nanotechnologisch basierten Krebstherapie und das erste Unternehmen weltweit, das die europäische Zulassung für ein Medizinprodukt mit Nanopartikeln erhalten hat. Die Nano-Krebs®-Therapie ist ein neuartiges Verfahren zur lokalen Behandlung von Tumoren. Die Grundlage des Therapieverfahrens bilden die eisenoxidhaltigen Nanopartikel, die zu Therapiebeginn direkt in den Tumor eingebracht werden. Anschließend erfolgt eine Behandlung in einem Magnetfeldapplikator (Nano-Activator), der die Nanopartikel in Schwingung versetzt. Durch die im Tumorgewebe entstehende Wärme werden die Tumorzellen entweder direkt zerstört oder für eine begleitende Radio- oder Chemotherapie sensibilisiert.





Dr. Lars von Olleschik-Elbheim

**Kategoriesieger „Prozesse“:  
DST Diagnostische Systeme & Technologien GmbH**



Die DST Diagnostische Systeme & Technologien GmbH entwickelt, produziert und vermarktet In-vitro-Diagnostika für patientennahe Testung am Point-of-Care und Labordiagnostik bei Verdacht auf Allergie und Nahrungsmittelüberempfindlichkeit. Das Unternehmen legt Wert auf hohe Anwenderfreundlichkeit, besondere Zuverlässigkeit und Schonung des Patienten. Die Produkte sind CE-zertifiziert und werden weltweit vermarktet.



Dr. Steffen Goletz, CEO/CSO  
Dr. Franzpeter Bracht, CFO/CBO  
Dr. Hans Baumeister, COO

**Kategoriesieger „Finanzen“:  
GLYCOTOPE GmbH**



Vor dem Hintergrund, dass die meisten pharmazeutisch relevanten Proteine glykosyliert sind, hat Glycotope eine in der Breite ihrer Anwendbarkeit weltweit einzigartige Technologie zur Optimierung der Glykosylierung neuer sowie bereits zugelassener Wirkstoffe entwickelt. Die dadurch deutlich erhöhte Wirksamkeit, verlängerten Halbwertszeiten und geringeren Nebenwirkungen ermöglichen eine effektivere und schonendere Therapie und erweitern signifikant den Kreis behandelbarer Patienten. Zwei auf dieser Basis entwickelte Antikörper befinden sich mittlerweile in der klinischen Prüfung, weitere zwei Wirkstoffe folgen 2011.



Unternehmenswert.  
Wir positionieren Ihr Potenzial.



Optimale Eigenkapitalfinanzierung basiert auf dem wahren Wert Ihres Unternehmens. Eine gute Positionierung und Bewertung Ihres Börsengangs sind Erfolgsfaktoren für Ihr Unternehmenswachstum. An der Deutschen Börse sind starke Branchen und Innovationsführer notiert. Nutzen Sie den Vorteil, mit Ihrem Börsengang direkt neben Marktführern im Fokus von globalen Investoren und auf Branchen spezialisierten Analysten zu stehen. So realisieren Sie Ihren wahren Unternehmenswert.

Weitere Informationen: Telefon +49-(0) 69-2 11-1 88 88, [www.deutsche-boerse.com/listing](http://www.deutsche-boerse.com/listing)

Deutsche Börse Listing: Welcome to Your Future

DIE STEP AWARD FINALISTEN 2010



**CureVac GmbH**

Die CureVac GmbH entwickelt eine Technologieplattform, die eine neue Klasse biopharmazeutischer Wirkstoffe erschließt. Basis hierfür ist der zelluläre Botenstoff messenger RNA (mRNA). Dieses Biomolekül transportiert die Informationen über den Aufbau von Eiweißen aus dem Zellkern zu den Eiweißfabriken der Zelle. CureVac hat eine modifizierte Version der mRNA entwickelt: RNActive®. Diese bringen Zellen dazu, exakt definierte, pharmakologisch wirksame Eiweiße in relevanten Mengen zu produzieren. Der Körper wird damit zur Produktionsstätte biologischer Wirkstoffe.

**Management:** Dr. Ingmar Hoerr MBA, Geschäftsführer



**greenTEG GmbH**

Sonderpreis: Nachhaltigkeit

Die greenTEG GmbH entwickelt die nächste Generation thermoelektrischer Generatoren (TEGs). TEGs wandeln Wärme emissionsfrei in elektrische Energie. Beispielweise können TEGs die Energieversorgung für Sensoren, Uhren und andere Systeme übernehmen. Auch in Anwendungen, in denen Prozessabwärme entsteht, ist der Einsatz von TEGs zur Stromproduktion mittels Wärmerückgewinnung interessant. Die ersten Prototypen wurden an der ETH Zürich hergestellt.

**Management:** Dr. Wulf Glatz, CEO; Etienne Schwyter, Head of Product Development; Lukas Durrer, Head of Material Development; Peter Stein, Head of Sales and Finance

12



**Nabaltec AG**

Die Nabaltec AG ist ein Unternehmen der chemischen Industrie. Auf der Basis von Aluminiumhydroxid (ATH) und Aluminiumoxid sowie anderen mineralischen Rohstoffen entwickelt, produziert und vertreibt Nabaltec hochspezialisierte Produkte in den Unternehmensbereichen „Funktionale Füllstoffe“ und „Technische Keramik“. Die Produktpalette des Unternehmens umfasst unter anderem halogenfreie, flammhemmende Füllstoffe und umweltfreundliche Additive für die Kunststoffindustrie.

**Management:** Johannes Heckmann, Vorstand; Gerhard Witzany, Vorstand



**Nanoscribe GmbH**

Die Nanoscribe GmbH wurde Ende 2007 aus dem Karlsruher Institut für Technologie (KIT) durch führende Forscher auf dem Gebiet der Nanophotonik ausgegründet. Das Start-up-Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt mit dem Photonic Professional kompakte, bedienerfreundliche Laser-Lithographiesysteme für die Herstellung dreidimensionaler Nano- und Mikrostrukturen in photosensitiven Materialien.

**Management:** Martin Hermatschweiler, Geschäftsführer; Prof. Dr. Georg von Freymann, Technischer Leiter; Dr. Michael Thiel, R&D; Prof. Dr. Martin Wegener, Leiter des Instituts für Angewandte Physik



**PEPperPRINT GmbH**

Die PEPperPRINT GmbH ist ein Spin-off des Deutschen Krebsforschungszentrums in Heidelberg und gehört zum Biotech-Spitzencluster Rhein-Neckar (BioRN). Die Unternehmensgründer haben ein revolutionär neues Verfahren zur Herstellung komplexer Peptidchips zur Marktreife gebracht, das alle bisherigen technologischen Hürden überwindet. Die daraus resultierende Molekülvielfalt auf den Biochips und die Flexibilität bei den Anwendungen sind konkurrenzlos: Der Proteomforschung steht so erstmals ein den DNA-Chips in der Genomforschung vergleichbares Werkzeug zur Verfügung.

**Management:** Dr. Volker Stadler, CEO; Dr. Ralf Bischoff, Geschäftsführer und CSO



**RESprotect GmbH**

Die Biotechnologiefirma RESprotect, ein Spin-off der Fraunhofer-Gesellschaft mit Sitz in Dresden, wurde im Jahr 2000 gegründet. Die Forschung von RESprotect konzentriert sich auf Arbeiten zur Hemmung von Chemoresistenz und Verstärkung der Chemosensitivität bei Krebspatienten. Das von RESprotect entwickelte Arzneimittel RP101 verhindert die Resistenzbildung von Tumorzellen gegenüber der Chemotherapie. Es zeigte in Kombination mit Zytostatika in drei klinischen Studien mit Bauchspeicheldrüsen-Krebspatienten eine lebensverlängernde Wirkung.

**Management:** Prof. Dr. Rudolf Fahrig, CEO





Mittelstandsbank

# Klarer Gesamtsieger

FOCUS-MONEY-Studie (Heft 5/2010):

Commerzbank ist die beste Mittelstandsbank

Im Auftrag von „FOCUS-MONEY“ (Heft 5/2010) nahm das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) gemeinsam mit der Buschmann Wirtschafts- und Steuerberatungs GmbH die Firmenkundenbetreuung von elf überregionalen Kreditinstituten in Berlin, Hamburg und München unter die Lupe.

Platz 1 ging mit 98,5 von 100 möglichen Punkten an die Commerzbank – mit deutlichem Vorsprung vor den Wettbewerbern. „Eine perfekte Performance“, so FOCUS-MONEY. Die Commerzbank zeigte die beste Servicequalität und bewies das größte Know-how bei Finanzierungen. Eine klare Empfehlung für den deutschen Mittelstand. [www.commerzbank.de/firmenkunden](http://www.commerzbank.de/firmenkunden)

# Die Formel der Sieger

## Warum der Weg zum Ziel über kleine, schmackhafte Etappen führt

Von Frank Busemann

LEIDEN KOMMT VON LEIDENSCHAFT – DIESES MOTTO GILT NICHT NUR IM SPITZENSORT, SONDERN AUCH IN DER WIRTSCHAFT. NUR WER ES SCHAFFT, AUCH SCHWIERIGE PHASEN ZU MEISTERN, GEHT AM ENDE ALS SIEGER HERVOR. DABEI ZEIGT SICH: DEN EINEN WEG ZUM ERFOLG GIBT ES NICHT.

14

Die Frage nach Verbesserung der eigenen Leistung ist so alt wie die Menschheitsgeschichte. Wie erlegt der Neandertaler das Mammut schneller als sein Widersacher und erringt durch ein opulentes Mahl das Herz seiner Angebeteten? Wie schafft diese es, durch besondere Fähigkeiten auf sich aufmerksam zu machen? Durch welche Parameter werden vorhandene Ressourcen genutzt und optimal umgesetzt? Wenn es diesen einen Hebel geben würde, den es einfach umzulegen gelte, dann wäre er ein Verkaufsschlager. Es gibt diesen einen Hebel dennoch, der lässt sich aber nur bedingt kaufen, vielmehr schlummert die Inspiration zur Änderung oder Verbesserung in jedem Individuum selbst. Bei dem einen an der Oberfläche, bei dem anderen ganz tief im Inneren.

### Keine Ausreden

Derjenige der Ausreden sucht, der wird sie finden. Derjenige, der sich damit nicht zufrieden gibt, der wird sich kennenlernen (müssen). Lust auf Leistung kommt nicht aus dem Nichts, sondern ist in Grundzügen da – oder auch nicht. Das was ein Teenager vollkommen öde findet, empfindet der gleiche Twen ein paar Jahre später als Leben bestimmend und Wegweisend.

### Vorlieben erkennen

Die Motivation eines jeden ist grundverschieden und wenn der eine sich an einem gezielten Schlag auf Mammuts Rüssel ergötzen kann, dann liebt sein Bruder unter Umständen die kunstvolle Verhäkelung der tierischen Wolle zu einem schicken Pullover. Obwohl Menschen in bestimmte Gesellschaftsformen geboren werden, entwickeln sich Interessen unterschiedlich, so dass Motivation in unterschiedlichsten Ausprägungen vorkommen kann und es nicht das eine Patentrezept auf vollkommene Glückseligkeit und grenzenlosen Erfolg gibt. Zuallererst sollten die wirklich wichtigen Dinge des Lebens erkannt werden. Wer keinen Sinn in dem sieht, was er tut, der tut gut daran von wirklich Sinnlosem abzusehen. Im Umkehrschluss heißt das wiederum eine Sensibilität für Dinge zu entwickeln, die Spaß machen. Das gleiche Bild sieht auch der Nicht-Biologe bei Tieren: Fut-

tern oder Fortpflanzen. Macht Lust oder macht satt. Wenn es darum geht, sind sie voll da. Genau so ein Thema muss jeder für sich definieren. Wenn es ihm nicht gelingt, ist er entweder pubertierend oder kennt sich (noch) nicht.

### Sieger zweifeln nie – Zweifler siegen nie

Da der menschliche Horizont nicht schon an der nächsten Bulettenbude endet, handelt es sich um ein komplexeres Konstrukt, das allerdings den Ausweg der Ausrede kennt. Einen Löwen hört man nach einer gescheiterten Gazellenjagd nicht lamentieren. Menschen suchen immer die Erklärung. Mit einer Eigenreflexion auf Ursachen-suche zu gehen, zeichnet Sieger aus. Sie wissen, was sie können und was sie noch nicht können, aber gerne kennen möchten. Dabei zweifeln sie nicht an ihren Fähigkeiten. Vielmehr wollen sie ihren Weg optimieren. Das beinhaltet auch ein gewisses Maß an Optimismus.

### Optimisten haben mehr Kraft

Lediglich der Optimist ist aber in der Lage, Enttäuschung wahrzunehmen und zu analysieren, der Pessimist wird in seiner negativen Grundeinstellung nur weiter bestärkt. Letzterer hat aber fast immer gute Laune. Entweder tritt sein prophezeitiges Desaster ein oder aber sein Ergebnis ist wider Erwarten gut. Doch die Kraftaufwendung einer solchen Schwarzmalerei lässt ihn nur einen geringen Prozentsatz seiner wahren Leistungsfähigkeit abrufen. Wahre Kräfte setzt nur die akribische Konzentration auf wirklich Wichtiges frei.

### Am Anfang muss man beginnen

Auf dem Weg zum Erfolg lauern Gefahren, die im Ursprung der Zieldefinition keiner in Betracht gezogen hat. Studien haben ergeben, dass die erste Umsetzung eines Zieles binnen 72 Stunden begonnen werden sollte, um mit großer Wahrscheinlichkeit erfolgreich zu sein. Haderer und Zauderer oder Prokrastinatoren, wie Aufschieber gern genannt werden, setzen allzu gerne Vorbedingungen, die sie nicht beginnen lassen müssen, da erst noch anderes geklärt werden muss. Diese Trainingsweltmeister werden immer solche bleiben und





**Frank Busemann,**  
ehemaliger Zehnkämpfer,  
Motivationstrainer, Autor

„Richtig phänomenal gut werden all diejenigen, die mit Liebe, Lust und Leidenschaft für ihre Sache kämpfen und sich auch im Misserfolg nicht vom Weg abbringen lassen.“

niemals im Wettkampf glänzen können – wenn sie nicht ihre mentalen Strukturen auf Erfolg trimmen. Und dazu gehört auch, die Sequenz des Scheiterns zu ertragen. Wie die letztendlich aussieht, malt sich der Optimist nicht aus, da er sie (noch) nicht kennt, lediglich der schlechtdenkende Tatenverweigerer hat sie eingeplant und vergeudet mit der Lobhudelei dieser unnütze Kräfte.

### Leiden stärkt den Starken

Richtig phänomenal gut werden all diejenigen, die mit Liebe, Lust und Leidenschaft für ihre Sache kämpfen und sich auch im Misserfolg nicht vom Weg abbringen lassen. Es gibt nicht diesen einen

Weg zum Erfolg, er ist gepflastert von Erfahrungen und Erlebnissen, die vorher nicht mit ins Kalkül gezogen worden waren. Dann zeigt sich, wer richtig Lust auf seine Sache hat, denn nur der Umgang mit dem Leiden schafft die Leidenschaft, die die Spreu vom Weizen trennt und „gut“ von „Weltklasse“ unterscheidet.

### Magische Momente nutzen

In einer Welt der Superlative, in der nur noch „big is beautiful“ und Wachstum auffällt, geraten all die kleinen Momente unter die Räder, die es verdient haben, beachtet zu werden. Warum also soll ein guter Tag nicht genauso wertvoll sein, wie ein Quartals-Rekordumsatz? Nur mit vielen guten Tagen lässt sich überhaupt ein großes Ergebnis schaffen. Deshalb lohnt es sich, diesen kleinen „magischen Momenten“ Beachtung zu schenken und sie aufmerksam in seinen Alltag zu integrieren, denn nichts ist langweiliger und anstrengender, als allzu hohen Erwartungen hinterherzuecheln, die nicht erreicht werden können oder nicht beachtet werden. Die Unterteilung eines großen Ziels in kleine, schmackhafte Etappen, hält die gute Laune aufrecht, lässt das Besondere erhalten und macht auf dem Weg das Mammut zu einer Mücke und im Ziel eben dieses warme Gefühl, das nur ein Pullover schafft, der mit Leidenschaft, Herzblut und kreativem Eigenengagement gestrickt wurde.

Hessisches Ministerium für  
Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung



Informieren ■ Vernetzen ■ Beraten

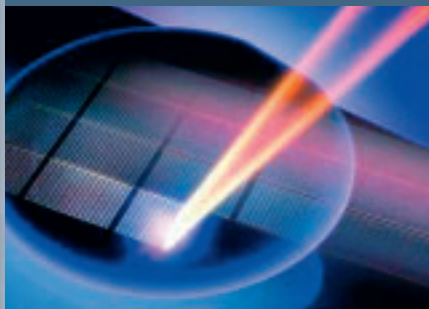
## Zukunftstechnologien - Made in Hessen

**Biotechnologie  
und Medizintechnik**



[www.hessen-biotech.de](http://www.hessen-biotech.de)

**Nano- und  
Materialtechnologie**



[www.hessen-nanotech.de](http://www.hessen-nanotech.de)

**Umwelt- und  
Energietechnologie**



[www.hessen-umweltech.de](http://www.hessen-umweltech.de)

# Der andere Weg

In den vergangenen fünf Jahren hat der STEP Award viele Unternehmen auf ihrem Wachstumspfad begleitet

Von Kirsten Huber

SIE SIND JUNG, DYNAMISCH UND ERFOLGREICH: WACHSTUMSUNTERNEHMEN AUS ZUKUNFTSBRANCHEN WIE PHARMA, CHEMIE, LIFE SCIENCE, BIO-/NANOTECHNOLOGIE, MEDIZINTECHNIK UND GREENTECH ERFÜLLEN MEIST DIE BESTEN VORAUSSETZUNGEN FÜR ERFOLG. DENNOCH MUSS AUCH IHNEN DER MARKTEINTRITT ERST EINMAL GELINGEN. DIE SIEGER DES STEP AWARDS ZEIGEN NUN SCHON SEIT FÜNF JAHREN EINDRUCKSVOLL, WIE DIES FUNKTIONIERT.

16

Innovative, expandierende junge Unternehmen sind wichtige Impulsgeber für ein dynamisches Wirtschaftsleben. Um sich mit ihren vielversprechenden, innovativen Produkten am Markt etablieren zu können, benötigen sie Unterstützung: in Form von Netzwerken, von Kapital und den richtigen Partnern. Darauf zielt der STEP Award als Preis für Unternehmen aus den Zukunftsbranchen Pharma, Chemie, Life Science, Bio-/Nanotechnologie, Medizintechnik und Greentech in Deutschland, Österreich und der Schweiz ab. Im Jahr 2006 initiiert, haben seitdem über 500 Bewerber wichtige Impulse für ihre erfolgreiche Entwicklung erhalten.

Dieses Jahr feiert der STEP Award seinen 5. Geburtstag und freut sich nicht nur über mehr als 100 eingegangene Bewerbungen im Jubiläumsjahr, sondern auch die 500. Bewerbung insgesamt. Eingereicht hat sie die Nabaltec AG, die dafür, als Auszeichnung, eine „Wild Card“ erhielt. Damit durfte sie am Elevator Talk am 5. Oktober 2010 im Hessischen Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung in Wiesbaden teilnehmen. Den Elevator Talk nutzen alle Finalisten, um den Juroren – den ausgewählten Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft – noch einmal persönlich ihr Unternehmen, ihre Wachstumsmission und ihren „Step“, vorzustellen.

Unter ihrem fachmännischen Blick galt es zu beweisen, dass sie sich an den wichtigsten Merkmalen erfolgreicher Unternehmen orientieren, also in Punkten wie Management und Geschäftsidee, Markt und Kunde, Prozesse, Produkt und Technologie sowie Finanzen. Daraus ergeben sich auch die vier Kategorienpreise des STEP Award. Der Gesamtsieger dagegen musste in allen Kategorien überzeugen. Aufgabe der Jury war es dann, die Bewerbungen der Finalisten noch einmal zu prüfen und in einer Fragerunde letzte Informationen von den Bewerbern zu erhalten.



In der Jury des STEP Award 2010 engagierten sich: Jens Krüger, Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung; Prof. Dr. Heinz Klandt, European Business School; Steffen Schneider, FCF Fox Corporate Finance GmbH; Dr. Klaus Alberti, Technion GmbH; Dr. Norbert Beier, Merck KGaA; Nicole Koludrovic, Deutsche Börse AG (linke Seite).



Daraufhin schlossen sich die Türen, und die Jury zog sich zurück, um über ihre Ergebnisse und Eindrücke zu diskutieren. Am Ende des Tages standen die Preisträger fest. Einig waren sich alle Experten über den Gesamtsieger, während manch eine Kategorie zu spannenden Diskussionen führte. Ein Unternehmen zog dabei besondere Aufmerksamkeit auf sich. Das Schweizer Unternehmen greenTEG GmbH (siehe Seite 12) stellte sich schon in seiner Bewerbung mit einer spannenden Idee für ein nachhaltiges Produkt vor, passt streng genommen aber in keine einzelne Kategorie, um einen STEP Award gewinnen zu können.

### Nachhaltigkeit überzeugt

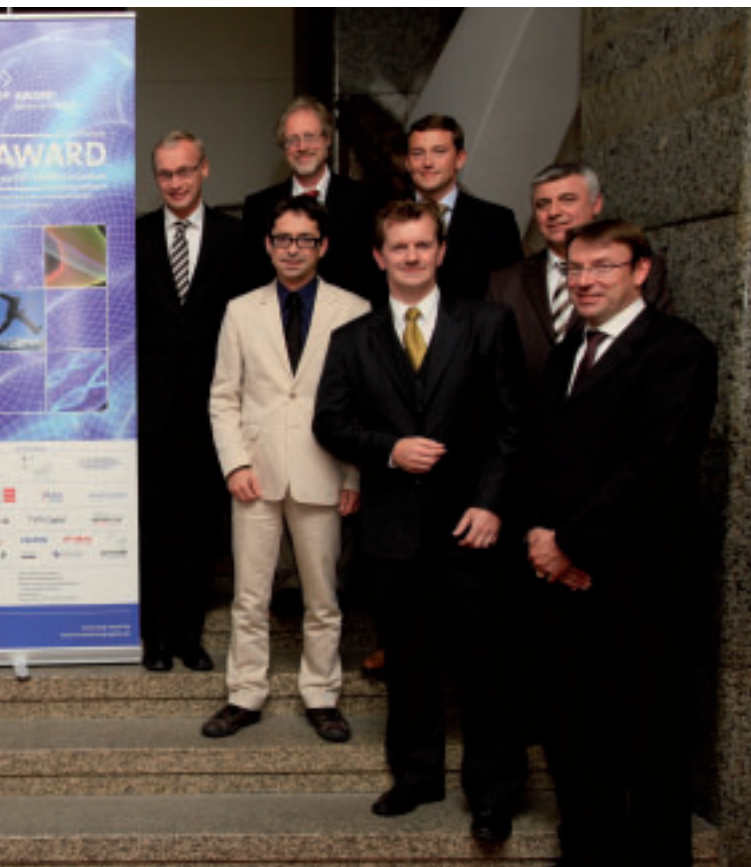
Die Begeisterung für das innovative Produkt, eine nächste Generation thermoelektrischer Generatoren, stieß in der Jury aber auf große Begeisterung. In diesem Jahr verleiht das Kuratorium daher erstmals eine zusätzliche Auszeichnung: den Sonderpreis „Nachhaltigkeit“, mit dem insbesondere Unternehmen honoriert werden, bei denen die Nachhaltigkeit ein entscheidendes Element des Geschäftsmodells ist. Die größte Herausforderung besteht aktuell für greenTEG allerdings darin, die Technologie von der Forschung final in den Markt auszurollen. Das Produkt ist laut greenTEG „vielschichtig und benötigt für die erfolgreiche Umsetzung ein Team von Experten, das sich dieser Herausforderung mit vollem Engagement stellt. Wenn, wie im Fall von greenTEG, das Produkt einen gesellschaftlichen Nutzen erbringen kann, ist dies zusätzlich motivierend.“



Die Balanced Scorecard als Grundlage der Jury zur Unternehmensbewertung.

Eine hohe Motivation ist es denn auch, die alle Bewerber miteinander verbindet und in der sicherlich ein großer Erfolgsfaktor und Treiber besteht. Belohnt wird diese Motivation dann mit Preisen wie dem STEP Award, der im Rahmen einer feierlichen Gala verliehen wird und zu unvergesslichen Momenten mit überraschten Gesichtern, Jubelrufen und bewegenden Dankesreden führt. Ob im 50. Stock der Commerzbank, dem Peter-Behrens-Bau im Industriepark Höchst oder, wie in diesem Jahr, im Höchster Schloss: Die STEP Award Gala bildet den krönenden Abschluss jeder STEP-Runde. Hier versammeln sich nicht nur die Finalisten, sondern auch die Förderer und Partner sowie die Sieger der vergangenen Jahre und feiern, führen anregende Gespräche, knüpfen Kontakte, tauschen ihre Erfahrungen aus oder werfen gemeinsam einen Blick in die Zukunft.

Und so blickt auch der STEP Award nach fünf erfolgreichen Jahren nach vorn – in die nächste Runde 2011, die im Frühjahr starten wird. Im Fokus stehen auch dann wieder Trends und Entwicklungen der einzelnen Zukunftsbranchen, um auch weiterhin zahlreiche innovative und wachstumsstarke Unternehmen anzusprechen. Mit niemandem gelingt das besser, als mit einem Kreis an starken Förderern und Partnern, die als Lotsen den entscheidenden „Step“ in Richtung Zukunft begleiten.



Klaus-Wilhelm Walter, Commerzbank AG; Prof. Dr. Klaus-Peter Köller, Sanofi-Aventis Deutschland GmbH; Prof. Dr. Michael Stephan, Philipps-Universität Marburg; Dr. Helmut Menhardt, Frankfurter Innovationszentrum Biotechnologie GmbH; Markus Gam, F.A.Z.-Institut GmbH; Alois Strott, Infraser GmbH & Co. Höchst KG; Ralf Zastrau, Nanogate AG (rechte Seite).

### Die Gesamtsieger im Überblick unter:

<a href="http://www.aesku.com">www.aesku.com</a>	Gesamtsieger 2010
<a href="http://www.nanion.de">www.nanion.de</a>	Gesamtsieger 2009
<a href="http://www.eyesense.de">www.eyesense.de</a>	Gesamtsieger 2008
<a href="http://www.nanogate.de">www.nanogate.de</a>	Gesamtsieger 2007
<a href="http://www.genear.com">www.genear.com</a>	Gesamtsieger 2006

[www.step-award.de](http://www.step-award.de)

# Rückblick nach vorn

Die Gesamtsieger der Jahre 2006 bis 2009 über ihr Erfolgsrezept und die noch nächsten „Steps“

DIE UNTERNEHMEN GENEART, NANOGATE, EYEsENSE UND NANION HABEN ALS GESAMTSIEGER DES STEP AWARD IN DEN JAHREN 2006 BIS 2009 GEZEIGT, WELCHE REGELN WACHSTUMSUNTERNEHMEN ZUM ERFOLG FÜHREN. UND TROTZDEM: IHR WEG GEHT WEITER. IN PERSÖNLICHEN STATEMENTS BERICHTEN SIE, WOHIN ER SIE IN ZUKUNFT FÜHRT.

18



Dr. Niels Fertig



Dr. Andrea Brüggemann

## Gesamtsieger 2009

**Dr. Niels Fertig, Geschäftsführer und CEO, Nanion Technologies GmbH**  
**Dr. Andrea Brüggemann, Geschäftsführerin und CSO, Nanion Technologies GmbH**

Wir sind davon überzeugt, dass ein wichtiger Bestandteil des Erfolges von Nanion die auffällige Qualität unserer Produkte und die besondere Nähe zu den Kunden ausmachen. Mit einem hoch qualifizierten Team erreichen wir eine exzellente Kundenbetreuung und können besser einschätzen, wohin sich die Interessen der Anwender entwickeln. Mit gemeinsamen Projekten universitärer Gruppen konzipieren wir innovative Produktanwendungen, die für den Markt maßgeschneidert sind. Dies ist natürlich nur mit begeisterten Mitarbeitern möglich, die auch den nötigen Freiraum für neue Herausforderungen haben. Unser nächster „Step“ in die Zukunft ist der weitere Ausbau unseres weltweiten Vertriebsnetzes und die Erschließung neuer Anwendungsbereiche unserer Technologie. Alle Ziele setzen wir uns mit Maß, dass wir diese aus unserem Umsetzen heraus stemmen können.



Dr. Peter Herbrechtsmeier

## Gesamtsieger 2008

**Dr. Peter Herbrechtsmeier, Mitglied des Aufsichtsrates, EyeSense GmbH**

Allgemein unstrittig ist, dass Innovationen unabdingbar für nachhaltiges unternehmerisches Wachstum sind. Für nachhaltiges Wachstum sollte man radikalen Innovationsansätzen besondere Bedeutung zumessen, die wegen des höheren Risikos gegenüber inkrementellen Innovationen mit nur kleinen Marktveränderungen oftmals weniger Akzeptanz im Unternehmen finden. Meine persönliche Erfahrung ist, dass hier ein notwendiges internes technisches Marketing bei Produkt- und Prozessinnovationen oft unterschätzt wird. Auch sollte man frühzeitig auf mit Sicherheit auftretende Schwierigkeiten vorbereitet sein und detaillierte Fall-Back-Optionen parat haben. Kommunikationsfähigkeit spielt hierbei eine entscheidende Rolle, die auch Unternehmensebenen Rechnung tragen muss, die vergleichsweise geringere Detailkenntnisse aufweisen. Ferner ist auch ein hohes Maß an Flexibilitätsbereitschaft notwendig, die oft bei vorausgegangener aufwendiger Planungsarbeit und Fixierung auf einen zunächst als optimal angesehenen Lösungsweg nicht leicht fällt. Auf keinen Fall sollte man sich mit einer guten Innovationsidee begnügen, sondern Konzepte parallel weiterentwickeln. Mein Ziel ist es, Basisinnovationen auszubauen, um das größtmögliche Innovationspotential portfoliomäßig zu erschließen. Zu jedem Zeitpunkt ist mehr möglich!



Ralf Zastrau

## Gesamtsieger 2007

### Ralf Zastrau, Vorstandsvorsitzender, Nanogate AG

Bei Nanogate verfolgen wir das Leitmotiv „Wettbewerbsvorsprung durch Innovation“. Immer einen Schritt voraus sein, um unseren Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten, Aktionären sowie der Region Wachstumsmöglichkeiten zu bieten. Denn um nachhaltig, d.h. langfristig und gesund zu wachsen, bedarf es der Balance der Interessen zwischen Unternehmensvision und deren pragmatischer Umsetzung mit Chancen für alle. Aktuell sind wir auf unseren profitablen Wachstumskurs zurückgekehrt. Zudem haben wir mit der Beteiligung an der Gesellschaft für Oberflächentechnik mbH einen wichtigen Meilenstein erreicht. Der nächste „Step“ wird sein, diesen Zukunftsmarkt international zu erschließen und so unser derzeitiges Wachstum weiter zu beschleunigen.



Prof. Dr. Ralf Wagner

## Gesamtsieger 2006

### Prof. Dr. Ralf Wagner, Chief Executive Officer & CSO, GENEART AG

Wir sind immer gut gefahren mit der Verknüpfung von (i) Kundennähe zur Identifizierung der aktuellen Kundenbedürfnisse und einer Vorausschau der Produkte/Dienstleistungen von morgen und übermorgen mit (ii) dem konsequenten Investment in Hochtechnologie zur Behauptung der Kosten- und Marktführerschaft im Bereich der „Synthetischen Biologie“ und dem Ausbau der Produkte/Services entlang der Wertschöpfungskette/den sich verändernden Anforderungen unserer Kunden und (iii) einem soliden kaufmännischen Konzept, das die Ausweitung der Kapazitäten sowie Entwicklung neuer Verfahren, Produkte idealerweise aus dem Cash Flow ermöglicht.

## Für dich und deine Gesundheit.

Die medizinische Erkenntnis ist unsere Leidenschaft. Gemeinsam mit unseren Partnern in Forschung und Wissenschaft, Ausbildung und Lehre helfen wir Millionen Menschen weltweit. Der medizinische Fortschritt verpflichtet, denn das Wichtigste ist die Gesundheit!





# Vier gute Gründe

DIE GESCHICHTE VOM GELD, DAS VOM HIMMEL FÄLLT, IST UND BLEIBT EIN MÄRCHEN. FÜR MANCH JUNGEN UNTERNEHMER ENTPUPPT SICH DIE SCHAURIG-SCHÖNE GESCHICHTE GAR ZUM ALBTRAUM. UND TROTZDEM: ES GIBT FINANZIERUNGSWEGE, DIE SICH BEWÄHRT HABEN.

## Die vier wichtigsten Finanzierungsmöglichkeiten für Wachstumsunternehmen

Von Clara Görtz

20

### Banken oder Sparkassen

Zu den wichtigsten Geschäftspartnern eines Unternehmers gehört die Hausbank oder die Sparkasse. Der von ihnen vergebene Unternehmerkredit ist ein typisches Fremdkapitaldarlehen und dient der langfristigen Finanzierung von Investitionen mit einer Zinsfestschreibung für die gesamte Laufzeit. Schon früh sollten sich Jungunternehmer nach einem geeigneten Kreditinstitut umsehen, das zu ihrem Unternehmen und ihrer Branche passt.

### Venture Capital

Wer wagt, kann gewinnen: So lautet die Devise von Risikokapitalgebern. Oftmals sind das auf dieses Geschäftsmodell spezialisierte Wagnisfinanzierungsgesellschaften, häufig „Venture-Capital-Gesellschaften“ (VCG) genannt. Sie stellen Wachstumsunternehmen – zeitlich begrenzt – vollhaftendes Eigenkapital oder eigenkapital-

ähnliche Finanzierungsmittel (Venture Capital) zur Verfügung – und zwar in Abhängigkeit von den Wachstumschancen des Unternehmens und der daraus resultierenden Rendite. Die Laufzeit beträgt in der Regel drei bis zehn Jahre und wird vertraglich fixiert. Venture Capital wird zur Finanzierung früher Unternehmensphasen, Wachstumsphasen sowie zu besonderen Finanzierungsanlässen verwendet. Nach meist zwei bis sieben Jahren strebt der Risikokapitalgeber den Austritt an, zieht sich also aus dem Unternehmen zurück. Dann verkauft er seine Anteile an der Börse, an andere Unternehmen, Risikokapitalgesellschaften oder bietet sie dem Unternehmenseigner zum Rückkauf an.

### Mezzanine-Kapital

Der aus dem Italienischen abgeleitete Begriff Mezzanine wird in der Architektur als Bezeichnung für ein Zwischengeschoss verwendet. Im Bereich der Finanzierung dient der Begriff Mezzanine als Oberbegriff für Finanzierungsinstrumente, die aufgrund ihrer rechtlichen und wirtschaftlichen Charakteristika bilanziell zwischen Eigenkapital und Fremdkapital einzuordnen sind. Oftmals werden diese Finanzierungsinstrumente daher auch als hybride Finanzierungsformen bezeichnet. Mezzanine-Kapital ist also keine eigenständige Finanzierungsform, sondern setzt sich aus bereits bekannten Finanzierungsinstrumenten zusammen. In der klassischen Variante wird einem Unternehmen wirtschaftliches oder bilanzielles Eigenkapital zugeführt, ohne den Kapitalgebern Stimm- oder Einflussnahme-rechte wie den echten Gesellschaftern zu gewähren. Mezzanine-Finanzierungen sind typische Formen der Kapitalaufstockung in der Expansionsphase eines Unternehmens. Ziele der Finanzierung können zum Beispiel die Diversifikation der Produktpalette durch Produktneueinführungen sein, der Ausbau des Vertriebsnetzes oder eine Internationalisierung des Geschäftes. Vor dieser Entwicklungsphase hat das Unternehmen bereits nachhaltig bewiesen, dass positive Cash Flows erwirtschaftet werden können.

### Private Equity

Der Begriff Private Equity stammt ursprünglich aus den USA und bezeichnet privates Beteiligungskapital. Private Equity bildet damit



Die Finanzierung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für junge Firmen.

das Gegenstück zu Public Equity, bei dem es sich um börsengehandeltes Beteiligungskapital handelt. Private Equity wird nicht börsennotierten Unternehmen von privaten oder institutionellen Investoren in Form von wirtschaftlichem Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Mitteln zur Verfügung gestellt. Dabei wird in der Regel auf die Stellung von Sicherheiten verzichtet. Das führt zu einer Stärkung der Eigenkapitalquote sowie zu einer Verbesserung der Bonität eines Unternehmens, was wiederum positive Auswirkungen auf ein Unternehmensrating hat. Dies ermöglicht Unternehmen eine weitere Aufnahme von Fremdkapital, falls dies notwendig werden sollte. Bei den Kapitalnehmern handelt es sich in erster Linie um kleine und mittlere Unternehmen. Das Kapital wird über einen befristeten Zeitraum zur Verfügung gestellt, die Laufzeit beträgt zwischen drei und zehn Jahre. Neben der finanziellen Komponente beinhaltet Private Equity zumeist ein Betreuungs- und Beratungsangebot. Der Umfang der Bereitstellung von Know-how ist abhängig vom generellen Angebot des Investors sowie vom Entwicklungsstand des Kapitalnehmenden Unternehmens. Die Anlässe zum Einsatz von Private Equity reichen von der Frühphasenfinanzierung über die Expansions- und Wachstumsfinanzierung bis hin zu besonderen Finanzierungsanlässen. Zu den besonderen Finanzierungsanlässen gehören: Börsengang, Restrukturierungen, etwa Gesellschafterwechsel, Unternehmensübernahme.



**Klaus Wilhelm Walter**  
Leitung Abteilung  
für Firmenkunden  
Commerzbank AG

„Auf dem Weg zu einem noch erfolgreicherem Unternehmen ist das Schaffen von Netzwerken und der Aufbau einer Hausbankverbindung sehr wichtig. Durch die Ausrichtung der Commerzbank auf die nationale und internationale Kundenschaft sind wir der strategische Partner für unsere Kunden. Durch innovative Lösungen, Kundenorientierung und einen ganzheitlichen Beratungsansatz sind wir „näher dran“ am Kunden. Wir führen zum Beispiel regelmäßig strategische Dialoge mit unseren Kunden durch, um noch besser unseren Kunden zu verstehen und ihn in der Abwicklung seiner Geschäfte bzw. Umsetzung seiner geschäftspolitischen Ziele zu unterstützen.“

## Ohne Mut kein Durchbruch.

In Forschung und Entwicklung ist mehr als reine Wissenschaft nötig, um das Leben von Menschen mit schwerer Krankheit zu verbessern. Das Verständnis für die Auswirkungen auf die Lebensqualität der Patienten aber auch persönliche Verantwortung, Hingabe und Mut sind unerlässlich.

Nicht immer entwickeln wir bahnbrechende neue Medikamente oder stoßen auf neue Entdeckungen. Innovation bedeutet beharrlich ein Ziel zu verfolgen – und manchmal müssen wir auch für einen neuen wissenschaftlichen Ansatz kämpfen, um erfolgreich zu sein.

Thomas Rückle  
Director, Discovery Project Management  
Genf, Schweiz

Merck Serono ist die biopharmazeutische Sparte von Merck, einem weltweit tätigen Pharma- und Chemieunternehmen. Wir bei Merck Serono schaffen bahnbrechende Lösungen, indem wir die medizinische Wissenschaft auf unsere therapeutischen Schwerpunktbereiche übertragen: Onkologie, neurodegenerative Erkrankungen, Rheumatologie sowie Fertilität und Endokrinologie.

Erfahren Sie mehr über uns unter:  
<http://stories.merckserono.com>



## MESSEN



25.–27. Januar 2011, Leipzig

**enertec**

Internationale Fachmesse für Energie mit dem Themenspektrum Energietechnik (Fokus 2011: dezentrale Energietechnik), Energieversorgung und erneuerbare Energien. Zahlreiche internationale Fachveranstaltungen zu aktuellen Energiethemen runden die Messe ab.

[www.enertec-leipzig.de](http://www.enertec-leipzig.de)



07.–08. Juni 2011, Köln

**WACHSEN!2011**

Kongress und Ausstellung für mittelständische Wachstumsunternehmen, u.a. mit der InnovationsArena des F.A.Z.-Instituts, Innovationsprojekte, dem „Park der Regionen“ und der Verleihung des Mittelstands-Award „MACHER des Jahres“.

[www.marktundmittelstand.de/wachsen](http://www.marktundmittelstand.de/wachsen)



11.–13. Oktober 2011, Hannover

**BIOTECHNICA**

Europäische Leitveranstaltung für Biotechnologie und LifeScience. Hier treffen sich Unternehmen aus allen Bereichen der Biotechnologie sowie die großen Unternehmen aus Pharma, Medizin, Chemie und Umwelt.

[www.biotechnica.de](http://www.biotechnica.de)

## VERANSTALTUNGEN

**F.A.Z.-INSTITUT**

INNOVATIONSPROJEKTE

22

29. November 2010

**Gründen und Wachsen – Junge Unternehmen treffen Investoren und Partner**  
Finanzierungsveranstaltung für Gründungs- und Wachstumsunternehmen mit Matchingplattform „PitchtoGrow“ für kapital-suchende Jungunternehmen und Investoren sowie hochkarätiger Abendveranstaltung mit Diskussionsforen im erweiterten Kreis.

[www.gruenden-wachsen.de](http://www.gruenden-wachsen.de)



Mai 2011

**STEP Award – Wettbewerbsstart 2011**

Innovative und wachstumsstarke Unternehmen der Branchen Chemie, Pharma, Life Science, Bio-/Nanotechnologie, Medizintechnik und Greentech aus Deutschland, Österreich und der Schweiz können sich auch im nächsten Jahr wieder um den mit 100.000 Euro dotierten Unternehmenspreis STEP Award bewerben.

[www.step-award.de](http://www.step-award.de)



September 2011

**Innovation – Unternehmertag**

Gemeinsam mit einem gastgebenden Bundesland lädt das F.A.Z.-Institut, Innovationsprojekte Top-Entscheider wachstumsstarker Unternehmen ein, um Einblicke aus der Innovationspraxis von führenden Spitzenunternehmen zu erlangen und mit Fachleuten zu diskutieren.

[www.innovation-unternehmertag.de](http://www.innovation-unternehmertag.de)

## BÜCHER

**Steh auf, wenn Du am Boden liegst:**

Ein Motivationsratgeber für Frauen und Männer

**Busemann, F., 223 Seiten, 14,95 Euro, Egmont vgs, 2010**

Der Zehnkämpfer Frank Busemann hat im Lauf seiner turbulenten Karriere interessante Erfahrungen gesammelt, bei denen sich nicht nur amüsante Parallelen zu Beruf und Alltag auftun, sondern die sich auch mit Gewinn verallgemeinern lassen. Finden Sie heraus, weshalb Sie mit Ihrem Chef niemals aus einem tiefen Sessel über Geld reden sollten und kreative Ausreden trotzdem nicht erfolgreich sind. Definieren Sie eigene Ziele und nutzen Sie Ihre Potenziale.

**Innovationsaudit**

Chancen erkennen – Wettbewerbsvorteile sichern

**Kaschny, M./Hürth, N., 175 Seiten, 34,95 Euro, Erich Schmidt Verlag, 2010**

Innovationsfähigkeit ist längst ein entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen im globalen Wettbewerb. Doch wie treibt man Innovationen kontinuierlich voran? Die Autoren zeigen, wie Unternehmer mit einem Innovationsaudit Stärken und Schwächen identifizieren und auf dieser Basis Innovationsprozesse optimieren. Sie stellen das Instrument des Innovationsaudits detailliert vor und geben Praxisbeispiele und Tipps für eine ausgeprägte Innovationskultur.

**2020:**

So leben wir in der Zukunft

**Jánszky, S.G., 318 Seiten, 21,40 Euro, Goldegg, 2009**

Eines ist sicher: Unsere Zukunft kommt. Sind Unternehmer darauf vorbereitet? Das Buch lädt dazu ein, einen Tag mit der Zukunft zu verbringen. Der Autor lässt seine Leser einen Tag im Jahr 2020 durchleben. Vom Aufstehen bis zum Einschlafen geht er mit ihnen durch ihre Wohnung, ihr Büro und ihren Tag in der Zukunft. Wie werden sie die Trends der Zukunft für ihr Leben nutzen und in ihrem Beruf davon profitieren?



## Sie suchen einen Standort?



**KOMPETENZ STANDORT**

### Von Infrastruktur bis Netzwerk – wir machen's möglich.

Sie suchen einen Standort, der zentral in Europa liegt? Der eine sichere und effiziente Infrastruktur sowie eine bestmögliche Vernetzung von Schiene, Straße und Wasserstraße bietet? Der einen großen Flughafen direkt „vor der Haustür“ hat? Der Sie in ein kompetentes, wissenschaftliches und unternehmerisches Netzwerk einbindet? Willkommen im Frankfurter Industriepark Höchst. Hier verwirklichen wir von InfraserV Höchst spezielle Kundenwünsche so maßgeschneidert wie nur möglich. Insbesondere für Chemie, Pharma, Biotechnologie und verwandte Prozessindustrien. Egal wann und in welchem Umfang Sie einen umsetzungsstarken Partner zum Betreiben anspruchsvoller Infrastrukturen benötigen – nehmen Sie Dienstleistung bei uns einfach wortwörtlich. Sprechen Sie uns an: 069 305-46300, [SiteMarketing@infraserV.com](mailto:SiteMarketing@infraserV.com), [www.industriepark-hoechst.com/info](http://www.industriepark-hoechst.com/info)

Energien Medien	Entsorgung	Raum Fläche	IT Kommunikation	Gesundheit	Umwelt Schutz Sicherheit	Logistik	Bildung
<b>Betrieb anspruchsvoller Infrastrukturen</b>							



# STEP Award 2011



Der Unternehmerpreis  
für Zukunftsbranchen:  
100.000 Euro

Der STEP Award ist ein Wettbewerb für Wachstumsunternehmen der Branchen  
Pharma, Chemie, Life Science, Bio-/Nanotechnologie, Medizintechnik und Greentech.



Der Gewinner profitiert von 100.000 Euro:

- ◆ 50.000 Euro Geldpreis
- ◆ 50.000 Euro Servicepaket
- ◆ Wertvollen Unternehmensnetzwerken
- ◆ Optional: Produktion und Infrastruktur

[www.step-award.de](http://www.step-award.de)