

Neue Crowdfunding-Plattform in den Startlöchern

Medifundo bringt kapitalsuchende Life-Sciences-Firmen und mit der Branche vertraute Investoren zusammen. Den Anfang macht die Firma BioEcho. Deren Methode zur Aufreinigung von Nukleinsäuren könnte Investoren eine Rendite von über 25% p.a. beschern.

Bislang sind Life-Sciences-Firmen in Deutschland bei der Kapitalsuche auf eine Handvoll fachkundiger Wagniskapitalgeber und Business Angel angewiesen. Doch der Bedarf übersteigt die vorhandenen Kapazitäten des deutschen Finanzmarktes um ein Vielfaches. Etliche vielversprechende Projekte bleiben daher auf der Strecke, weil die Finanzierung ein unüberwindbares Hindernis darstellt.

„Mit medifundo wollen wir dazu beitragen, diese Hürde zu überwinden. Denn es gibt genug Branchenkenner, die als private Investoren neue Geschäftsideen in den Life Sciences vorantreiben könnten – wenn sie ihr Geld bündeln können“, sagt Peter Biewald. Gemeinsam mit Marcus Irsfeld will er das Instrument des Crowdfundings oder Crowdfundings für die Branche etablieren. Denn über Schwarmfinanzierungen können mehrere einzelne Investoren Anteile über Nachrangdarlehen an einem Unternehmen und damit Ansprüche am Gewinn und potentiellen Verkaufserlös eines Unternehmens erwerben und den Firmen somit in Summe eine vernünftige Finanzierung gewährleisten. „Mit medifundo bieten wir erstmals eine Plattform für Crowdfinanzierungen an, auf der ausschließlich Life-Sciences-Firmen um Investoren werben“, betont Biewald. „Life Sciences“

wird hierbei breit verstanden: Unternehmen, die neue Therapien entwickeln, sind ebenso willkommen wie Diagnostik-Spezialisten oder Firmen aus der Medizintechnik-Branche. Auch Dienstleister, die neue technologische Tools für die Life Sciences im Portfolio haben oder Digital-Health-Anwendungen anbieten, liegen im Fokus von medifundo.

Alternative Finanzierungsform

Der Grund für diesen Schwerpunkt liegt in der Erfahrung des medifundo-Managementteams: Sowohl Irsfeld als auch Biewald können selbst langjährige Erfahrung in der Finanzierung von Life-Sciences-Firmen vorweisen, zusammen haben sie mehrere hundert Millionen Euro an Finanzierungsvolumen eingeworben. Hinzukommt ein ausgeprägtes Netzwerk an Partnern und Investoren, die sowohl Fach- als auch Finanzierungsaspekte gleichermaßen abdecken. Irsfeld: „Mit medifundo als neuer Crowdfinanzierungsplattform wollen wir der Branche eine Alternative bieten und für kapitalsuchende Firmen etablieren.“ Wer bei medifundo um Investoren wirbt, der soll von einer langfristigen Beratung profitieren: Denn



Haben medifundo gegründet: Marcus Irsfeld (l.) und Peter Biewald.

über die Plattform hinaus stellen Irsfeld und Biewald ihr komplettes Netzwerk zur Verfügung. Dies beinhaltet nicht nur Kontakte zu Forschungseinrichtungen und Big Pharma, sondern auch den Zugang zu Fördereinrichtungen, Förderbanken, Investoren und weiteren Dienstleistern aus der Branche. Auf diese Weise will das Team auch bei weiteren Finanzierungen mitwirken.

Fachkundige Investoren

Beim Crowdfunding bringt die Plattform medifundo geldsuchende Entrepreneure und eine Vielzahl von Anlegern zusammen – idealerweise solche, die sich mit der Branche auskennen und selbst von der Wachstums-

Nachrangdarlehen – festverzinslich oder partiarisch?

Medifundo bietet als Finanzierungsalternativen neben rein festverzinslichen Nachrangdarlehen auch partiarische Nachrangdarlehen an, die wirtschaftlich wie Eigenkapital behandelt werden („virtual equity“). Der Investor erhält also neben einer Festverzinsung eine anteilige Beteiligung an den Unternehmensgewinnen und dem Veräußerungserlös. Sollte kein Exit während der Laufzeit des Darlehens erfolgen, so erhält der Investor den medifundo-Benchmarkzins. Er repräsentiert die Mindestverzinsung für den Investor. BioEcho möchte auf einer Bewertung von 6 Mio. Euro 500.000 Euro einsammeln und bietet den Investoren einen Benchmarkzins von 25% an. Ein Investment von 5.000 Euro entspricht damit einer Beteiligung von 0,077%. Bei angenommenen Gewinnen über die Laufzeit von 2 Mio. Euro und einem Veräußerungserlös von 20 Mio. Euro nach fünf Jahren erhält der Investor insgesamt fast 17.000 Euro zurück – eine stattliche Rendite von 48% p.a. *

* Warnhinweis: Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Abb.: medifundo

dynamik der Life Sciences profitieren wollen. Crowdfunding erlaubt es, sich über kleine Investments an vielversprechenden Firmen zu beteiligen und so ein eigenes, diversifiziertes Portfolio zu etablieren. „Die relativ hohen Risiken bei Frühphasen-Unternehmen werden durch Renditen von 20% und mehr bezahlt“, betont Irsfeld die Vorteile der Anlageform.

Inzwischen ist der gesetzliche Rahmen ebenfalls geregelt: Das im vergangenen Jahr verabschiedete Kleinanlegerschutzgesetz ermöglicht ein Finanzierungsvolumen von bis zu 2,5 Mio. Euro pro Projekt, das per Crowdfunding auf Geldsuche geht. „Bei Ausschöpfen des maximalen Volumens dürfte auch vielen Unternehmen in den Life Sciences schon gut geholfen sein, insbesondere wenn die eingeworbenen Mittel als Grundlage für zusätzliche Geldquellen genutzt werden“, erläutert Biewald. Denn erfahrungsgemäß kann der gleiche Betrag mit weiteren Mitteln gespiegelt werden - etwa durch Fördermittel des Staates und Förderbanken. Biewald: „So können sich zwei Millionen ‚crowd money‘ auf bis zu sechs Millionen verdreifachen - eine durchaus attraktive Größenordnung.“ Des Weiteren sind je Firma auch mehrere Crowdfunding-Kampagnen möglich - so dass auch Folgefinanzierungen mit dem Instrument denkbar sind.

Über Plattform auch größere Finanzierungsrunden ermöglichen

Gemäß dem medifundo-Ansatz, dass die eher komplexen Geschäftsmodelle der Life Sciences am besten von Investoren mit Affinität zur Branche eingeschätzt werden können, spricht die Plattform vor allem Anleger an, die mit der Gesundheitswirtschaft vertraut sind: dazu gehören Naturwissenschaftler, Ärzte und Apotheker sowie Labormitarbeiter oder Angestellte in Pharma-, Biotech- und Medtech-Firmen. Aber auch darüber hinaus will sich medifundo etablieren. „Die Life Sciences sind eine Zukunftsbranche und damit potentiell für jeden Privat-

? > Warum sucht BioEcho Geld über die Crowd?

Schäfer > Wir haben unsere neue Technologie zur Reinigung von Nukleinsäuren über mehrere Jahre entwickelt und sind nun bereit für den Markteintritt. Um den Vertrieb aufzubauen und das Unternehmen im Biocampus Köln zu etablieren, suchen wir eine halbe Million Euro. In unserer Unternehmensphase kommen Bankkredite nicht in Frage und Risikokapital ist extrem rar. So sind wir auf die Idee gekommen, uns an eine breite Masse von Investoren zu wenden.



Dr. Frank Schäfer,
Managing Director & CBO,
BioEcho Life Sciences GmbH

? > Warum fiel die Wahl auf die Plattform medifundo?

Schäfer > Aus mehreren Angeboten haben wir medifundo ausgewählt, weil uns deren Branchen-Know-how überzeugt hat - nicht nur finanztechnisch, sondern auch inhaltlich konnten wir uns von Anfang an auf Augenhöhe unterhalten. Besonders überzeugt hat uns der Ansatz, Investoren aus der eigenen Branche, also aus dem Bereich der Biotechnologie, anzusprechen. Hieraus können für uns Marketingeffekte entstehen, die wir als extrem wertvoll erachten. Das medifundo-Team hat uns zudem bereits Kontakte zu potentiellen Kunden im Pharma- und Biotech-Sektor verschafft, an die wir sonst nicht so ohne Weiteres herangekommen wären.

? > Ist der Finanzierungsprozess nicht sehr aufwendig?

Schäfer > Keineswegs, der Ablauf ist wie bei anderen Finanzierungsrunden auch: Wir mussten uns und unseren Businessplan präsentieren, viele Unterlagen liefern und unsere Planung detailliert erläutern. Dafür wurde uns die komplette rechtliche Arbeit abgenommen, ohne dass hierfür Kosten entstanden sind. Auch um die komplette Abwicklung der Finanzierung kümmert sich medifundo, inklusive des quartalsmäßigen Reportings und der Bereitstellung eines Kommunikationskanals zu unseren Investoren.

investor interessant“, so Irsfeld. Dabei ist geplant, auch höhere Finanzierungsrunden darzustellen - über eine Plattform mit geschlossenem Zugang nur für professionelle Anleger, die u.a. Eigenkapital zur Verfügung stellen wollen. „Alternativ oder in Ergänzung zur Crowdfinanzierung wollen wir auf diese Weise Business An-

gels oder semi-institutionelle Investoren wie Family Offices als (Co-)Investoren einbinden, wenn der Finanzierungsbedarf entsprechend hoch ist“, so Irsfeld. Denn für die Experten ist klar: Am Ende muss das Kapital zu adäquaten Konditionen eingeworben werden - die Finanzierungsquelle ist dabei nicht entscheidend. <



Wie funktioniert die Finanzierung über www.medifundo.de? Life-Sciences-Unternehmen veröffentlichen ihre Finanzierungskampagne mit Businessplan auf der Plattform, interessierte Investoren zeichnen diese Finanzierungsofferten und schließen einen Darlehensvertrag ab. Das Geld fließt dem Unternehmen über ein Treuhandkonto direkt zu. Durch diesen standardisierten Prozess ist es für medifundo möglich, hohe Finanzierungsbeträge mittels einer großen Anzahl von Investoren zu verwirklichen.

Abb.: medifundo (unten), Bioecho (oben)