

„Wir wollen einen neuen Weg der Unternehmensfinanzierung etablieren“

Interview mit Peter Biewald, Geschäftsführer der Crowdfunding-Plattform medifundo



Foto: © Olivier Le Moal – Fotolia.com

GoingPublic: Herr Biewald, was macht eigentlich medifundo?

Peter Biewald: Hinter medifundo verbirgt sich eine Crowdfunding-Plattform. Im Gegensatz zu bestehenden Plattformen haben wir einen sehr spezifischen Ansatz: Wir fokussieren uns ausschließlich auf Life-Science-Unternehmen, die es seit geraumer Zeit besonders schwer haben, ausreichend finanziert zu werden. Wir wollen die Finanzierung über medifundo als Alternative zu bestehenden Finanzierungsmöglichkeiten sowie als neuen Weg der Unternehmensfinanzierung etablieren. Life Science definieren wir hierbei recht weit, von der Medikamentenentwicklung über Medtech, Diagnostik, Tool- und Service Provider bis zu Digital Health und anderen Dienstleistungen. Unsere Unternehmen möchten wir zudem längerfristig begleiten und stellen ihnen unser komplettes Life-Science-Netzwerk zur Verfügung, so dass sich durch medifundo positive Effekte weit über die Finanzierung hinaus realisieren lassen.

Die Unternehmen der Life-Science-Branche klagen schon lange über mangelndes

Risiko- und Wachstumskapital. Reichen die Kapitalgrößen über Crowdfunding überhaupt aus?

In der Tat erweist sich die Finanzierung insbesondere in der Startphase direkt nach der Gründung nach wie vor als schwierig: Viele innovative und vielversprechende Projekte münden gar nicht erst in Unternehmensgründungen, da die Finanzierung als unüberwindbares Hindernis angesehen wird. Die spezifischen Merkmale dieser Unternehmen – hoher Finanzierungsbedarf, längere Zeit bis zum Erreichen der Gewinnschwelle sowie komplexe Produkte und Geschäftsmodelle – treffen auf einen deutschen Finanzmarkt, auf dem sich nur eine Handvoll fachkundiger Wagniskapitalgeber und Business Angels tummeln. Das letztes Jahr verabschiedete Kleinanlegerschutzgesetz sieht aber immerhin 2,5 Mio. EUR Finanzierungsvolumen je Projekt vor, eine Summe, mit der die meisten Unternehmen durchaus schon etwas anfangen können. Berücksichtigt man, dass die eingeworbenen Mittel als Eigenmittel gelten, so können auf dieser Basis Förderungen im selben Volu-

men beantragt werden. Zusätzlich sind viele Förderbanken bereit, das erzielte Funding-Volumen zu spiegeln, also dieselbe Summe nochmals zu investieren. Im besten Fall lässt sich so ein Finanzierungsvolumen jenseits von 5 Mio. EUR erreichen, das ist beispielsweise auch für Biotechunternehmen eine attraktive Summe.

Welche Expertisen bringen Sie selbst mit und wer investiert über medifundo?

Mein Gründungspartner Marcus Irsfeld und ich haben mehrere Jahre in der Martinsrieder Biotechszene als CFOs verbracht und darüber hinaus Management-erfahrungen in weiteren Branchen gesammelt, etwa in der IT. Dies hilft insbesondere im Bereich Digital Health, aber auch bei Medizintechnik-Themen. Zusammen mit unseren eigenen Investoren, die überwiegend ebenfalls aus dem Life-Science-Bereich kommen, haben wir selbst über



ZUM INTERVIEWPARTNER

Nach seinem Studium der Volkswirtschaftslehre arbeitete **Peter Biewald** 14 Jahre bei DAX-Konzernen in verschiedenen Führungspositionen mit Schwerpunkten auf Corporate Finance, M&A, IR und Kapitalmarkt. Seit 2001 war er als CFO/COO in größeren mittelständischen, meist börsennotierten Unternehmen, unter anderem im Biotechnologiesektor, tätig. Er hat mehrere Aufsichtsratsmandate und investiert auch selbst in Frühphasen-Unternehmen.

250 Mio. EUR Finanzierungsvolumen in diesem Bereich eingesammelt. Die interne medizinisch-technische Evaluierung der Unternehmen geschieht über unser kompetentes Netzwerk und/oder unsere „medical advisors“. Gemäß unserem fundamentalen Ansatz, dass die eher komplexen Produkte und Geschäftsmodelle der Life-Science-Unternehmen am besten von Investoren mit Affinität zur Branche eingeschätzt werden können, wenden wir uns primär an Healthcare-Professionals, wie Naturwissenschaftler, Ärzte, Apotheker und rund um die Branche Interessierte, wie beispielsweise die Mitarbeiter von Laboren oder Pharmaunternehmen. Wir sind uns aber sicher, dass sich zunehmend auch andere Investoren für Investments in diese Zukunftsbranche interessieren werden.

Welche Zusammenarbeit existiert mit anderen Kapitalgebern, beispielsweise im Rahmen von Co-Investments?

Wir verfolgen in der Tat die Strategie, zusätzlich oder in Ergänzung zum Crowdfunding aus unserem Netzwerk auch Business Angels, semi-institutionelle Investoren wie Family Offices und Institutionelle als (Co-)Investoren zu gewinnen. Das primäre Ziel ist es, den Finanzierungsbedarf zu adäquaten Konditionen zu decken, wobei die Finanzierungsquelle nicht entscheidend ist.

Spielt Crowdfunding auch bei Folgerunden eine Rolle?

Unser rechtliches Rahmenwerk, das Kleinanlegerschutzgesetz, ermöglicht es, mehrere Finanzierungskampagnen von je bis zu 2,5 Mio. EUR zu realisieren. Insofern stellt Crowdfunding immer eine Option dar. Um aber auch höhere Finanzierungsrunder darstellen zu können, werden wir selbst in absehbarer Zeit eine zusätzliche Variante anbieten, nämlich eine Plattform mit geschlossenem Zugang nur für professionelle Anleger. Wichtig ist in diesem

Zusammenhang, dass unsere Vertragsgestaltung so flexibel ist, dass Folgefinanzierungen sowie Spezialsituationen wie Merger- und Lizenzdeals nicht behindert oder gar verhindert werden.

Ein Blick in das medifundo-Portfolio: Welche Unternehmen ragen heraus?

Da wir Unternehmen aus verschiedensten Life-Science-Bereichen und unterschiedlichen Unternehmensphasen betreuen, gibt es nicht das herausragende Unternehmen. Sehr am Herzen liegt uns natürlich unser erstes Unternehmen, die BioEcho, die uns mit ihrem professionellen Businessplan beeindruckt hat und eine neue und extrem effiziente Technologie zur Reinigung von Nukleinsäuren entwickelt hat.

Herr Biewald, vielen Dank für das interessante Gespräch.

Das Interview führte Holger Garbs.

ANZEIGE



Der Innovationskongress für den Gesundheitsmarkt

1. und 2. Dezember 2016 in Düsseldorf

Sichern Sie sich JETZT Ihre Kooperationspartnerschaft oder Teilnahme unter www.health3punkt0.de

Ihre Experten/Innen



Antonios Antoniadis
Minister f. Familie, Gesundheit u. Soziales, Regierung d. Deutschspr. Gemeinschaft Belgien



Markus Bistram
Personalvorst. u. Arbeitsdir. (CHRO), thyssenkrupp AG



Garrelt Duin
Minister, Min. f. Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk, NRW



Prof. Dr. Christian Franken
Chief Pharmaceutical Officer u. Chefapotheker, Versandapotheke DocMorris



Sebastian Graf von Strachwitz-Helmstatt
Partner, EY



Dr. Thomas Grünewald
Staatssekretär, Min. f. Innovation, Wissenschaft und Forschung, NRW



Prof. Dr. Ulrich Hegerl
Vorstandsvors., Stiftung Dt. Depressionshilfe



Prof. Dr. Josef Hilbert
Geschäftsf. Direktor, Institut Arbeit und Technik (IAT), Westfälische HS



Martina Hoffmann-Badache
Staatssekretärin, Min. f. Gesundheit, Emanzipation, Pflege u. Alter, NRW



Ekkehard Mittelstaedt
Bundesverband Gesundheits-IT – bvigt e.V.



Dr. Christof Veit
Ltr., IQTIG



Günter Wältermann
Vors. d. Vorstands, AOK Rheinland/Hamburg



Prof. Dr. Jürgen Wasem
Stiftungslehrstuhl f. Medizinmgmt., Uni Duisburg-Essen



Prof. Dr. Andreas Meyer-Falcke
Beigeordneter Gesundheitsressort, Landeshauptstadt Düsseldorf/Uni Duisburg-Essen



Prof. Dr. Herbert Rebscher
Vors. d. Vorstands, DAK-Gesundheit



Dr. Iris Zemzoum
Vors. d. Geschäftsf., Janssen-Cilag GmbH

u.v.a.

Premiumpartner:

Mit freundlicher Unterstützung von:



Die gfo präsentiert:
3. PROCESS SOLUTIONS DAY 2016
2. Dezember 2016
auf der HEALTH 3.0!