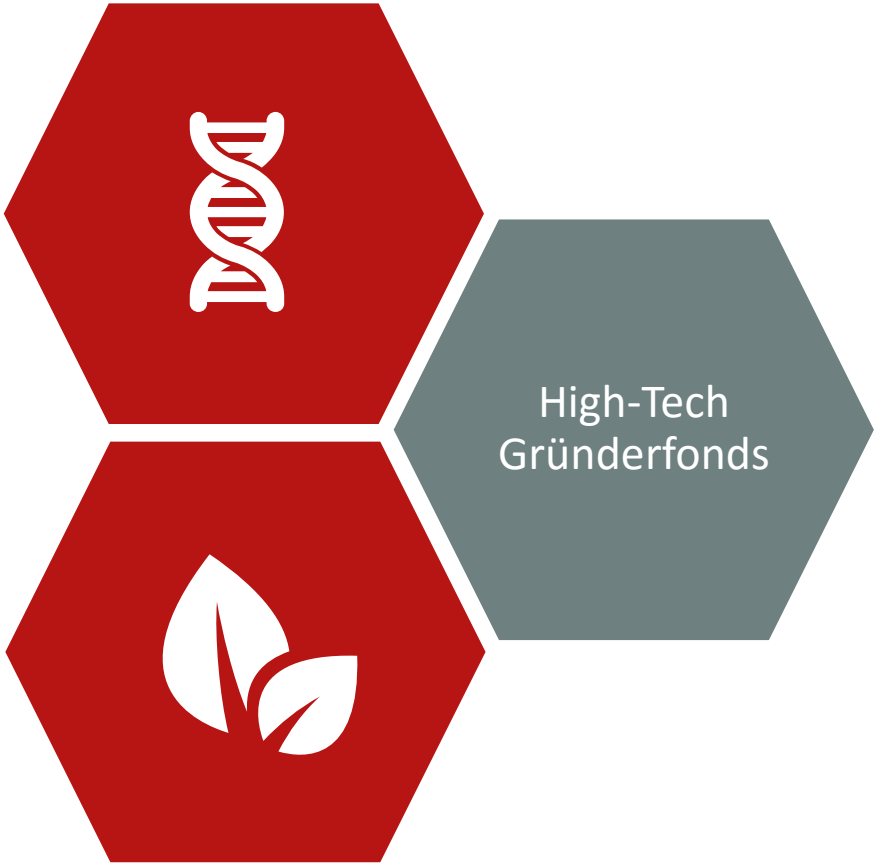
Dr. Sebastian Schöfer, 15.03.2016

Science 4 Life
GRÜNDERINITIATIVE • LIFE SCIENCES • CHEMIE



Frühphasenfinanzierung für Life Science-Unternehmen

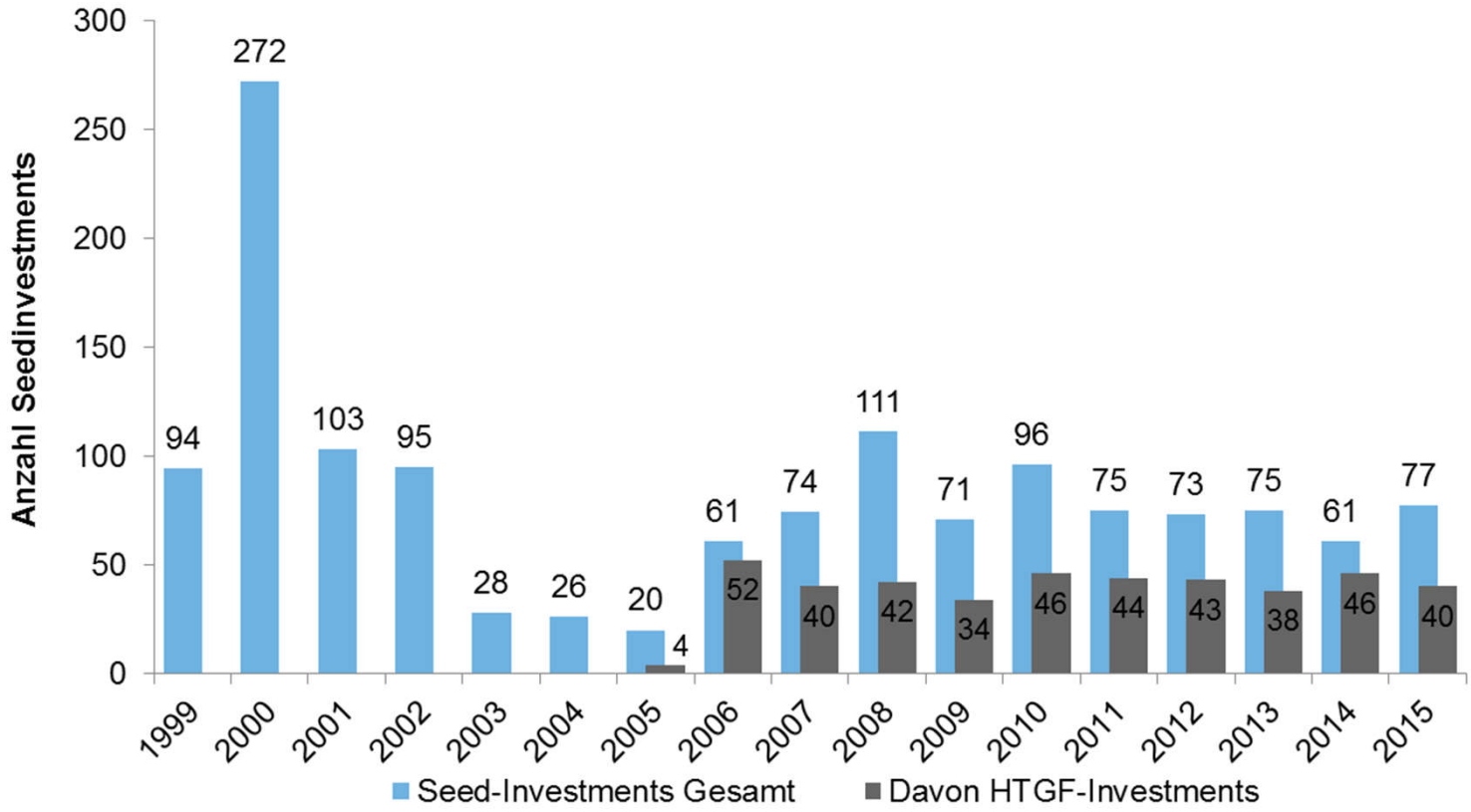
Dos & Don‘ts & aktuelle Trends

High-Tech Gründerfonds

AGENDA

1	**Ausgangslage und aktuelle Trends**	**3**
2	Kapitalsuche: Investorenauswahl und -ansprache	10
3	Selektionsprozess beim Investor: worauf Sie achten sollten	13
4	Schlussbemerkung	17
5	Anhang: Beispiel High-Tech Gründerfonds & Extrafolien	19

Entwicklung des Seedmarkts in Deutschland seit 1999 gem. BVK

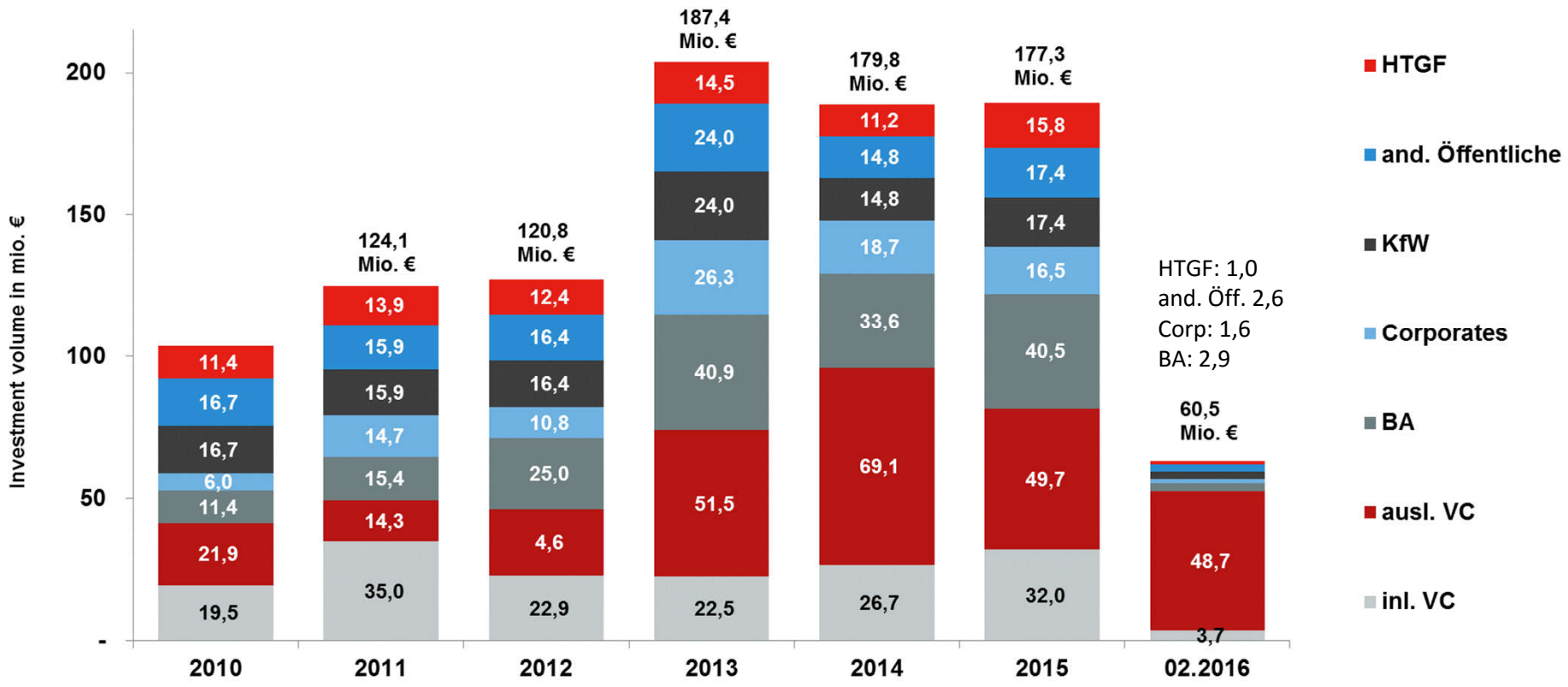


Stand: 31.12.2015

High-Tech Gründerfonds

Größte Investorengruppe in 2013 - 2015 sind ausländische Investoren

- In 873 Folgefinanzierungsrunden konnten insgesamt ca. 1.136,1 Mio. € für die Portfoliounternehmen eingeworben werden.

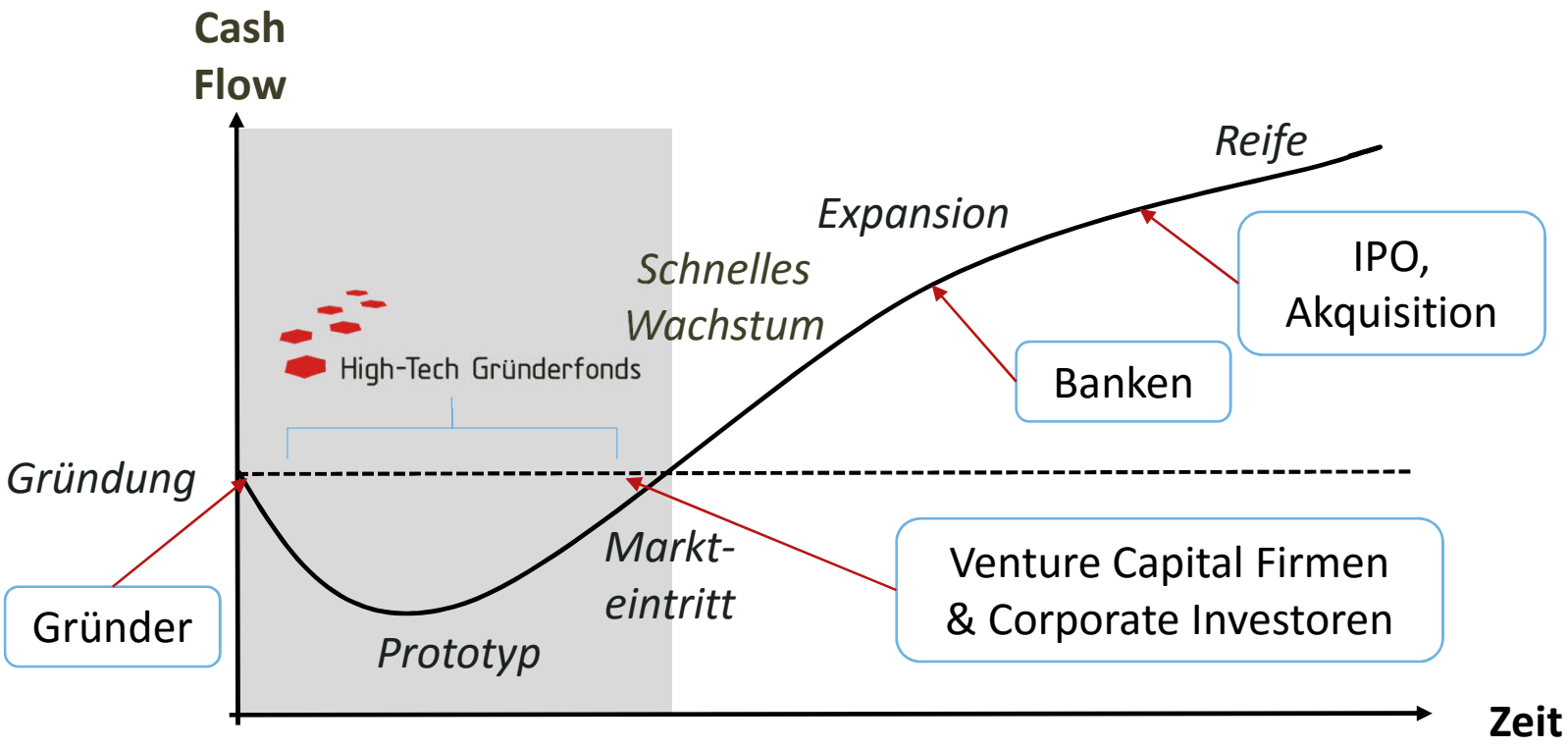


Stand: 29.02.2016

High-Tech Gründerfonds

High-Tech Gründerfonds: unsere Mission

„die Seedfinanzierungslücke schließen und VC-Reife schaffen“



Reifestadien von High-Tech Start-Up Unternehmen und Finanzierungoptionen

Stadium:	Gründungs-vorbereitung	Gründung (Seed)	Start-Up	Wachstum schnell.....stabil	Etablierung im Markt
Dauer:	0,5-2 J.	1-2 J.	3-5 J.	3-5 J.	5-X J.
Ziele:	• Ideenfindung • Konzept • F&E • Patente • Businessplan (1. Entwurf)	• Strukturaufbau • Personal • Businessplan • Technologie-entwicklung • Proof of Concept	• Technologie-optimierung • Marktvorbereitung • Produktionsreife • Studien • Schlüsselkunden	• Produktion • Vertrieb • Marktanteile • Kooperationen • Lizenzierungen • Studien	• Internationalisierung • Konsolidierung • Diversifizierung • Portfolioausbau • Akquisitionen • Spin-offs

Kapitalquellen: (Bsp.)

- High-Tech Gründerfonds
- Regionale Seedfonds
- Business Angels
- Eigenmittel
- Förderprogramme BMBF, BMWi, Länder z.B. EXIST-Gründerstipendium & Forschungstransfer, GO-Bio
- Venture Capital (klassisches VC, PIPE)
- ERP-Programme (z.B. Startfonds, Dachfonds)
- Strategische Investoren, Kooperationspartner
- Börse: IPO, KE, Anleihen etc.
- Bankkredite
- F&E Zuschussprogramme

Aktuelle Trends in der Finanzierung deutscher Life Science-Unternehmen (1/2)

Etablierte Pfade:

Corporates & Corp. Venture Funds bewegen sich mehr in frühe Finanzierungsphasen:

- Pro: externe Technologie-Validierung und inhaltliche Unterstützung.
- Caveat: wenn möglich „nur“ Finanzinvestorenrechte, ggf. limitiertes Upside-Potenzial (Folgeinvestoren?).

- Deutsches Life Science Venture Capital konzentriert sich auf immer weniger Player:
  - Nur 10% bei HTGF-Folgefinanzierungen inländisches VC, dennoch wichtig als „Heimatleadinvestor“.
  - Ergo: frühzeitig Investoren im Ausland ansprechen.

Börsenplatz Deutschland zur Zeit problematisch:

- Wenig Gegenliebe für „One-Trick-Ponies“, daher Bevorzugung ohnehin schon gut finanzierter Biotechs.
- Profitable Medtechs/Biotechs mit Umsätzen > 10 Mio. € leichter platzierbar.
- Ergo: frühzeitig für alternative Börsenplätze (Euronext, UK AIM, Nasdaq) planen.

Bankkredite (z.T. verbürgt) für Life Science-Unternehmen verfügbar:

- Profitabilitätshistorie und klar definierte Mittelverwendung (z.B. Internationalisierung) notwendig.

Aktuelle Trends in der Finanzierung deutscher Life Science-Unternehmen (1/2)

Neue Wege?:

- Business Angels etablieren sich als 2.-stärkster Pfeiler der frühen Finanzierung:
  - Pro: häufig mit großem eigenen (!) Erfahrungsschatz und sehr nützlichem Netzwerk.
  - Caveats: kleinere Tickets, limitierte Möglichkeiten bei Anschlussfinanzierungen, Pooling von Folgeinvestoren gewünscht.

- Crowdfinancing:
  - Verschiedene Formen der Ausgestaltung (handelbare EK-Anteile bei „Bergfürst“, eher Fremdkapitalcharakter durch partiarische Darlehen mit Basis- und Bonusverzinsung bei „Seedmatch“ und Gewinn-/Exit-Beteiligungen bei „Companisto“)
    - Pro: kleinere Tickets möglich, daher niedrigere Hürden.
    - Pro: multiplizierte Publizität für Unternehmen und Produkte.
    - Pro: überdurchschnittlich hohe Bewertungen für die Unternehmen.
    - Pro: Lenkungskontrolle bleibt bei EK-Anteilseignern.
    - Caveat: aus Newsstorm kann Shitstorm werden.
    - Caveat: Zurückhaltung bei Folgeinvestoren.
    - Caveat: Gesamtvolumina / Unternehmen eher klein.
    - Caveat: Unternehmenselektion (keine „Resterampe“)
  - **Ergo: vor allem für Unternehmen mit leicht verständlichen Produkten und Geschäftsmodellen sowie für (fast) profitable Firmen in der letzten Finanzierungsphase.**

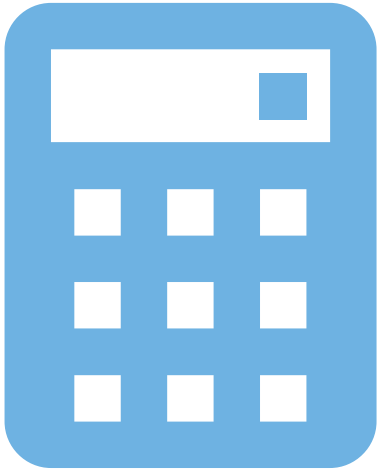
AGENDA

1	Ausgangslage und aktuelle Trends	3
2	**Kapitalsuche: Investorenauswahl und -ansprache**	**10**
3	Selektionsprozess beim Investor: worauf Sie achten sollten	13
4	Schlussbemerkung	17
5	Anhang: Beispiel High-Tech Gründerfonds & Extrafolien	19

Kapitalsuche (I):

Wer ist der richtige Investor?

- Commitment (finanziell & beratend)
- Risk-adjusted framework
  Vertrauen & Chemie
- Branchenverständnis
- Netzwerk
  - Side- oder Folgeinvestoren
  - Kunden & Kooperationspartner
  - Experten & Berater
  - Gutachter
- Track Record & Reputation
- Entscheidungsgeschwindigkeit
- Verfügbarkeit (zeitlich & geographisch)



Kapitalsuche (II):

Der Weg zum Investor

Wenn möglich, GUT vorbereitet:

- Formalkriterien erfüllt (Branche, Reife, Sitz etc.)?
- Internetrecherchen, Pressemitteilungen
- Portfoliounternehmen anschauen
- Laufzeiten des Fonds beachten
- Businessplan up-to-date?
- Präsentation vorhanden?

Ansprache der Investmentmanager auf Gründerforen, Fach-Konferenzen, VC-Meetings, Pitch-Veranstaltungen

Businessplanwettbewerbe

Einsendung Unterlagen (Referenzgeber?)

Seien Sie mutig!

AGENDA

1	Ausgangslage und aktuelle Trends	3
2	Kapitalsuche: Investorenauswahl und -ansprache	10
3	**Selektionsprozess beim Investor: worauf Sie achten sollten**	**13**
4	Schlussbemerkung	17
5	Anhang: Beispiel High-Tech Gründerfonds & Extrafolien	19

„Dos“ und „Don‘ts“

+ Klar gegliedert, alle Elemente enthalten

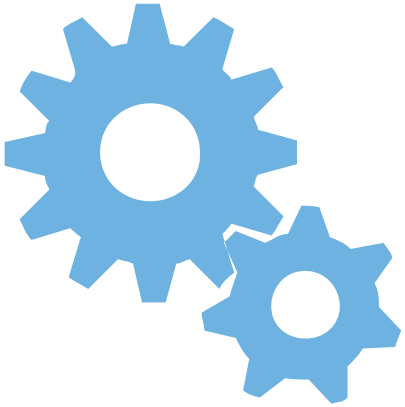
+ Wettbewerbsanalyse passend zur Marktprognose, Belege für Annahmen (!!!)

+ Realitätsnahe Planungen & Szenariorechnungen

+ Selbstkritische Schwächen-Analyse

+ Zusammenfassende Abbildungen & Tabellen

+ Glossar



- Sprachenmix (kapitelweise)

- Prosa-fokussiert

- Vorabversionen (unaufgefordert)

- Vorgegebene Unternehmensbewertungen

Kriterien für eine positive Beteiligungsentscheidung (u.a.)

Aussagekräftiger, realistischer Businessplan:

- Klar gegliedert, alle Elemente enthalten
- Wettbewerbsanalyse passend zur Marktprognose, Belege für Annahmen (!!!)
- Realitätsnahe Planungen & Szenariorechnungen
- Selbstkritische Schwächen-Analyse
- Glossar

Gründerpersönlichkeit(en) mit Commitment

Hoher Innovationsgrad und strategischer Wettbewerbsvorteil

Alleinstellungsmerkmale nachhaltig (IP !)

Klar ersichtlicher Kundennutzen

Markt mit hohem Wachstum und Eintrittsbarrieren für Wettbewerber

Exitperspektive greifbar

Einflussfaktoren einer negativen Beteiligungsentscheidung (u.a.)

- Rudimentärer / lückenhafter Businessplan
- Wettbewerbsvorteil weder durch IP, noch durch Entwicklungsvorsprung schützbar
- Utopische Umsatz & Ergebnisplanungen
- Lösungen, auf der Suche nach Problemen
- Annahme „virulenter“ Vermarktung, „Gutes wird sich schon durchsetzen“
- Beratungsresistenz / Omnipotenzphantasie
- „Heuschreckenphobie“
- Exitangst
- Kein / sehr geringes finanzielles Committment der Gründer

AGENDA

1	Ausgangslage und aktuelle Trends	3
2	Kapitalsuche: Investorenauswahl und -ansprache	10
3	Selektionsprozess beim Investor: worauf Sie achten sollten	13
4	**Schlussbemerkung**	**17**
5	Anhang: Beispiel High-Tech Gründerfonds & Extrafolien	19

Ein paar generelle Regeln (nicht nur) für Unternehmensgründer

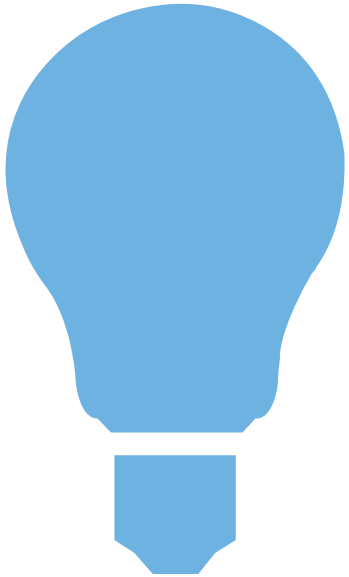
Regel 1: „Selbstständig = selbst und ständig“

Regel 2: „Who fails to plan, plans to fail“

Regel 3: „Gier frisst Hirn“

Regel 4: „Positiver Cash Flow ist der beste Verbündete“

Regel 5: „Nur NICHT entmutigen lassen!“



AGENDA

1	Ausgangslage und aktuelle Trends	3
2	Kapitalsuche: Investorenauswahl und -ansprache	7
3	Selektionsprozess beim Investor: worauf Sie achten sollten	10
4	Schlussbemerkung	14
5	**Anhang: Beispiel High-Tech Gründerfonds & Extrafolien**	**19**

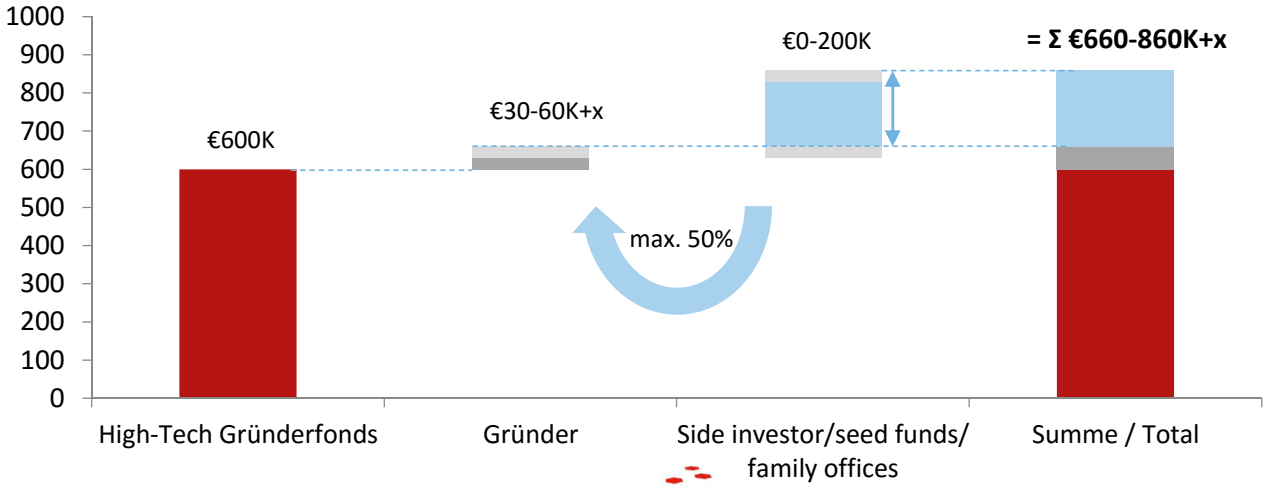
HIGH-TECH GRÜNDERFONDS I UND II

KEY FACTS

	Fonds I	Fonds II
Gegründet	2005	2011
Volumen	272 Mio. €	304 Mio. €
Investoren	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, KFW, BASF, BOSCH, DAIMLER, T, SIEMENS, ZEISS	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, KFW, ALTANA, B BRAUN, BAYER, BASF, BOSCH, cewe, DAIMLER, Deutsche Post DHL, T, EVONIK, LANXESS, QIAGEN, m+mv, METRO GROUP, VORWEG GEHEN, SAP, T, TENGELMANN ventures, ZEISS
Laufzeit	6 Jahre Investitions-, 7 Jahre Desinvestitionsphase	
Fokus	Innovative High-Tech Unternehmen in der Seedphase (operativer Start < 1 Jahr)	
Investment Typ	Bis zu 2,0 Mio. € pro Unternehmen, davon 0,6 Mio. € in der Seedrunde, offene Beteiligung und hybride Mittel	
Value Add	Operative Unterstützung durch lokale Experten Hands-on & strategischer Support durch Investment Manager	

Überblick Standard-Beteiligungskonditionen

- Bis zu 600 TEUR Gründungsfinanzierung, optional bis zu weiteren 1.400 TEUR bei Folgerunden
- Standardkonditionen:
  - 15 % Unternehmensanteile (pauschal, ohne Unternehmensbewertung)
  - plus Gesellschafterdarlehen mit Rangrücktritt und Wandlungsrecht
- Eigenmittel der Gründer:
  - mind. 10% bezogen auf Beteiligung des Fonds
  - max. 50% davon von Side-Investoren anrechenbar



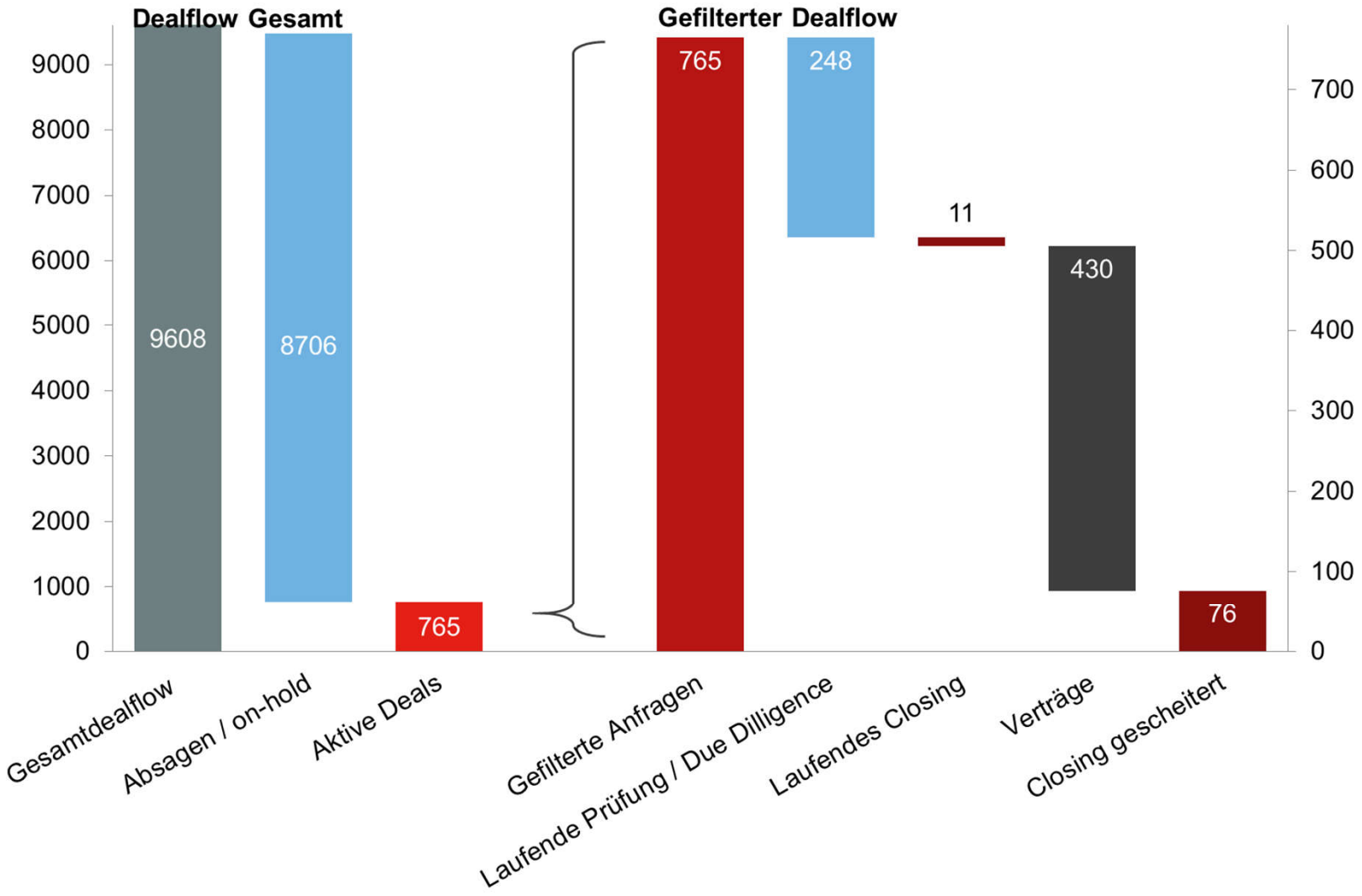
High-Tech Gründerfonds

Überblick über Änderungen in den Beteiligungskonditionen

	Bis 31.12.2015	Ab 01.01.2016
Seedfinanzierung	Bis 0,5 Mio. €	Bis 0,6 Mio. €
Folgefinanzierung	Bis 1,5 Mio. €	Bis 1,4 Mio. €
Unternehmensanteile	15 % (pauschal, ohne Unternehmensbewertung)	Weiterhin 15 %
Zinssatz Nachrangdarlehen	10 %	6 %
Stundung der Zinsen	Für 4 Jahre	Weiterhin für 4 Jahre
Eigenmittel	Min. 20 % (10 % neue Bundesländer, Berlin) bezogen auf HTGF-Beteiligungsvolumen	Einheitlich 10 % - die Hälfte davon können Investoren (Business Angel, private & öffentliche Investoren) übernehmen

Bis zum 29.02.2016 sind 517 Beteiligungen in

154 Komiteesitzungen zugesagt worden

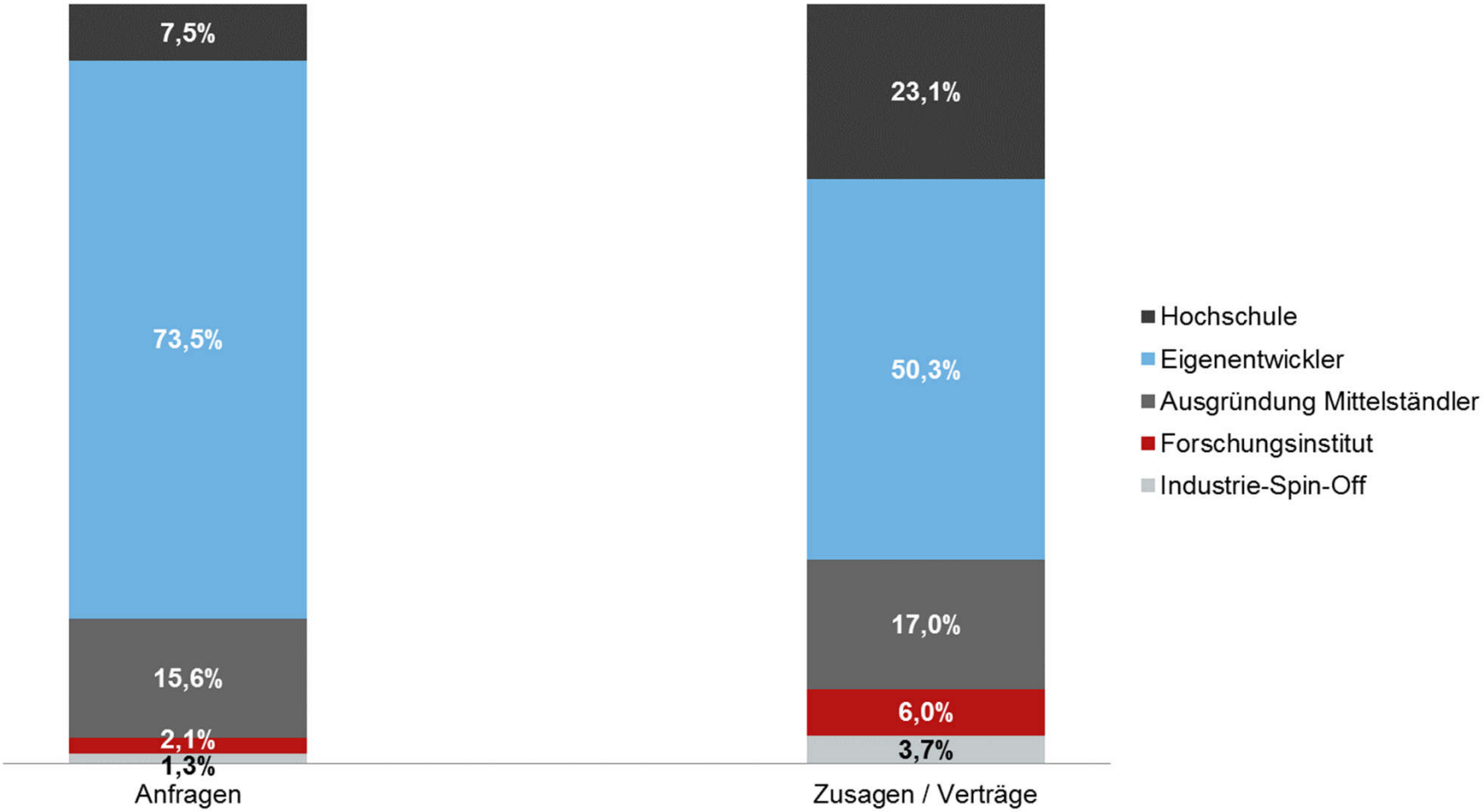


Stand: 29.02.2016

High-Tech Gründerfonds

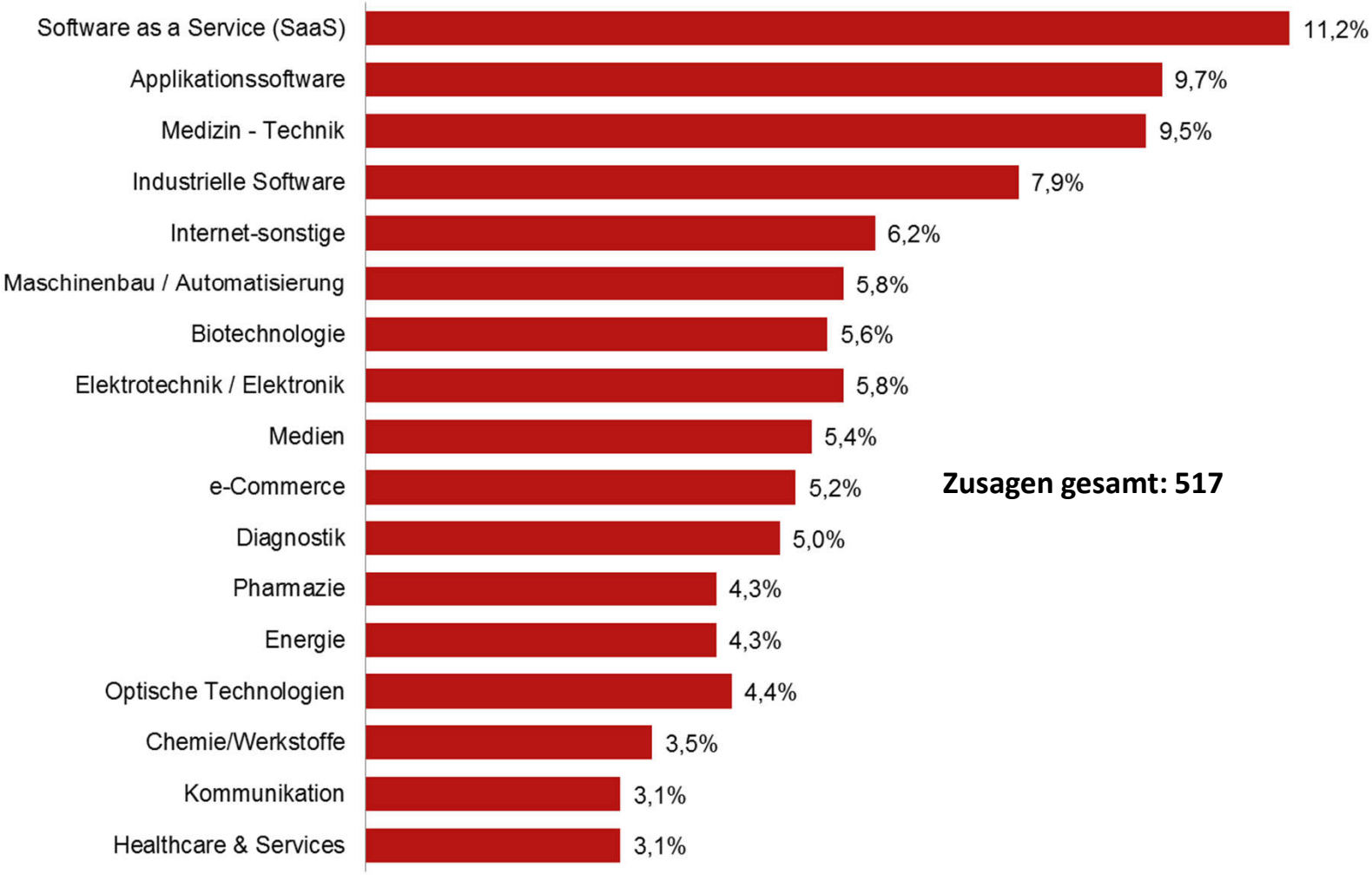
Wichtigste Dealflow-Quellen

Hochschulen, Forschungsinstitute und Mittelständler



Stand: 29.02.2016

Zusagen nach Technologiefeldern



Zusagen gesamt: 517

*angepasste Definition im Zuge des Fonds II Closings

Stand: 29.02.2016

High-Tech Gründerfonds

HTGF: Life Sciences | Healthcare (11/2015)

	Medical Technology	Biotechnology
Therapy	**Cardiac Devices** coramaze technologies | CryoTherapeutics | Middle Peak | NovaPump | Transcatheter Technologies	**Small Molecules, Peptides & Proteins** AdvanceCOR | Algiax | AudioCure | MYR | Omeicos | Zedira
	Neuromodulation CorTec | EBS Technologies | WISE	**Immuno- and Gene Therapy** 4 Animal Alsterscience | Amal Therapeutics | GeneQuine | Immunservice | Protectimmun | Rigontec
	Orthopaedics Synoste | Topsfield Medical	
	Emergency Care Hematris | Seiratherm | Pentracor	
	Aesthetics GME | Natural Dental Implants	
Diagnostics	**Patient Monitoring** Capical | Dolosys | Humedics | Implandata | Photonics Healthcare	**In-vitro Dx** Abviris | Gilupi | Lophius | onCGnostics | Predemtec | Senostic | Spherotec
	Imaging & Navigation Amedo | Eyesight&Vision | Fiagon | medineering | microdimensions Mivenion | SurgicEye | Scopis	**Biosensors** Biametrics | Sierra Sensors | Venneos
Tools/Platforms	**New Materials** Bubbles&Beyond | Heppe Medical | JeNaCell | Medovent | multibind	**Tools: R&D, Drug & Biomarker Discovery** Ayoxxa | Chromotek | CuneSoft | cytena | Intana | PEPperPRINT Transinsight
	Personal Health & e-Health Advanova | Bomedus | connected-health | Desino | Exelonix HRTBT | perora | PMS | Preventicus | Sonormed	**Enzymes & Manufacturing** C-Lecta | Cysal | evocatal | Hapila | Innocyte | m2plabs | PS Biotech
		Drug Delivery Epiios | Rodos | Sirion Lipocalyx | Thermosome
		Green Biotech Oaklabs | Subitec

Der High-Tech Gründerfonds in Zahlen

09/2005 – 02/2016

- 430 Technologie-Unternehmen im Portfolio
- 873 Folgefinanzierungsrunden mit einem externen Gesamtvolumen von 981,2 Mio. € davon:
  - ~78% privates Kapital (62% VC, 23% BA, 15% Corp.Inv.)
  - ~316,5 Mio. € von ausländischen Investoren in 105 Firmen
- 276,0 Mio. € investiertes Kapital durch HTGF (I & II)
- 58 Exits (davon 43 profitabel, vier profitable im Fonds II)
- 3 Teilexits (davon einer im Fonds II)
- 112 (Total-)Verluste (davon fünf im Fonds II)
- 19 echte Millionäre
- 86 Papiermillionäre

… auf eine gute Zusammenarbeit!

Dr. Michael Brandkamp
+49.228. 82300 - 101
m.brandkamp@htgf.de

Dr. Alex von Frankenberg
+49.228. 82300 - 102
a.frankenberg@htgf.de

High-Tech Gründerfonds, Schlegelstraße 2, 53113 Bonn

Komitee 1:

Maschinenbau, Automation, Optische Technologien, Energie, industrielle Software

Lucille Bonnet
+49 228. 82300 - 134
l.bonnet@htgf.de

Benjamin Erhart
+49.228. 82300 - 114
b.erhart@htgf.de

Yann Fiebig
+49 228. 82300 - 144
y.fiebig@htgf.de

Dr. Ansgar Kirchheim
+49 228. 82300 - 156
a.kirchheim@htgf.de

Klaus Lehmann
+49.228. 82300 - 115
k.lehmann@htgf.de

Dr. Torsten Löffler
+49.228. 82300 - 161
t.loeffler@htgf.de

Dr. Andreas Olmes
+49.228. 82300 - 108
a.olmes@htgf.de

Komitee 2:

Life Science, Materials Science, Nanotechnologie, Chemie

Kay G. Balster
+49.228. 82300 - 112
k.balster@htgf.de

Dr. Caroline Fichtner
+49.228. 82300 - 113
c.fichtner@htgf.de

Dr. Bernd Goergen
+49.228. 82300 - 136
b.goergen@htgf.de

Dr. Frank Hensel
+49.228. 82300 – 142
f.hensel@htgf.de

Dr. Marianne Mertens
+49.228. 82300 – 159
m.mertens@htgf.de

Dr. Martin Pfister
+49.228. 82300 - 123
m.pfister@htgf.de

Dr. Philipp Rittershaus
+49.228. 82300 - 133
p.rittershaus@htgf.de

Dr. Sebastian Schöfer
+49.228. 82300 - 163
s.schoefer@htgf.de

Marco Winzer
+49.228. 82300 - 106
m.winzer@htgf.de

Komitee 3:

Telekommunikation, Medien, Software, e-Commerce

Ruth Cremer
+49.228. 82300 – 105
r.cremer@htgf.de.

Dr. Tanja Emmerling
+49.228. 82300 – 164
t.emmerling@htgf.de.

Holger Heinen
+49.228. 82300 - 118
h.heinen@htgf.de

Markus Kressmann
+49.228. 82300 - 132
m.kressmann@htgf.de

Niklas Raberg
+49.228. 82300 - 153
n.raberg@htgf.de

Simon Schneider
+49.228. 82300 - 109
s.schneider@htgf.de

Romy Schnelle
+49.228. 82300 - 135
r.schnelle@htgf.de

Chiara Sommer
+49.228. 82300 - 158
c.sommer@htgf.de

Dr. Sebastian Suhr
+49.228. 82300 - 157
s.suhr@htgf.de

Dr. Marc Umber
+49.228. 82300 - 111
m.umber@htgf.de

Michael Wieser
+49.228. 82300 - 162
m.wieser@htgf.de

High-Tech Gründerfonds

… auf eine gute Zusammenarbeit !

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Schlegelstraße 2

53113 Bonn

Tel.: +49.228.82300-100

Fax.: +49.228.82300-050

Mail: info@high-tech-gruenderfonds.de