



▪ Die Geschäftsidee

Die Geschäftsidee der mimoOn GmbH steht symbolisch für den Transfer von Forschungsergebnissen in die unternehmerische Praxis. Das Team hat es geschafft, aufbauend auf mehreren Jahren gemeinsamer Forschung und Entwicklung am Fraunhofer-Institut für Mikroelektronische Schaltungen und Systeme sowie an der Universität Duisburg die so genannte MIMO-Technologie (MIMO = Multiple Input, multiple output) für den Mobilfunk der kommenden Generation praxistauglich und mit einem deutlich gesteigerten Anwendernutzen zu gestalten.

Zukünftig soll drahtlose Kommunikation in alle Bereiche des Lebens Einzug halten, was die Anforderungen an Kapazitäten und Stabilität der Netze erhöht. Prinzipiell geht es darum, die Datenübertragungsraten in den Netzen zu erhöhen. Jedoch stößt man bereits heute, abhängig von der konkreten Netztechnologie, an die Grenzen des technisch Machbaren und wirtschaftlich Vertretbaren. In WLAN-Netzen sind bspw. die Möglichkeiten höherer Datenraten durch technische Verfahren weitgehend ausgereizt. Und auch in den vom Handy bekannten zellulären Mobilfunknetzen erreichen neue Modulationsverfahren wie das im UMTS-Netz eingesetzte HSDPA ihre Grenzen.

Einen Ausweg bietet der Einsatz intelligenter Antennen (Smart Antennas). Deren Grundprinzip besteht in dem Einsatz mehrerer Antennen pro Sender und Empfänger. Dadurch entstehen zwischen diesen beiden mehrere unabhängige Datenströme, die erhöhte Übertragungskapazitäten möglich machen. Die Bezeichnung „intelligent“ steht dabei für die benötigte vor- bzw. nachgeschaltete Signalverarbeitung. Die dafür benötigte Software ist das Tätigkeitsgebiet der mimoOn GmbH.

Intelligente Antennen sind grundsätzlich für alle Funknetze geeignet, egal ob lokale Netze wie WLAN oder zellulare Mobilfunksysteme wie UMTS. Auch beim UMTS-Nachfolger LTE (Long Term Evolution) ist MIMO bereits im Standard enthalten.

Innerhalb dieser Anwendungsbreite hat sich die mimoOn GmbH das anspruchsvollste Segment herausgesucht: Anwendungen in zellulären Netzen, in denen sich Nutzer im Unterschied zu lokalen Netzen mit z. T. hoher Geschwindigkeit (z. B. im ICE) fortbewegen und in denen man insbesondere auf dem Lande kaum auf Reflektionen bspw. an Gebäuden zur besseren Signalausnutzung setzen kann.

Diese Lösung macht mimoOn zu einem Vorreiter einer neuen Generation mobiler Kommunikation. Der „Zukunftswettbewerb Ruhr“ bildete die Grundlage für die Gründung der mimoOn GmbH, die durch Kontakte der Transferstelle der Universität in Duisburg zu Investoren auch erfolgreich finanziert werden konnte. mimoOn zeigt damit eindrucksvoll, wie Forschungsergebnisse erfolgreich in die Wirtschaft transferiert werden können, aus Entwicklern Unternehmer werden und die Finanzierung mit Venture Capital gesichert werden kann.

▪ Der Gründer

Die mimoOn GmbH ist eine Ausgründung aus der Universität Duisburg-Essen. Gegründet wurde das Unternehmen von Thomas Kaiser, aus dessen Hochschularbeit das Geschäftsmodell der mimoOn GmbH entstanden ist.

Prof. Thomas Kaiser ist gelernter Nachrichtengerätemechaniker und studierte Elektrotechnik. Über mehrere Jahre hatte er die Co-Leitung der Smart Antenna Research Group an der Universität Duisburg-Essen inne, dem größten europäischen Forscherteam in diesem Bereich. Gastprofessuren führten ihn zur Smart Antenna Research Group an der Stanford University und zum Department of Electrical Engineering der Princeton University. Neben seiner Geschäftsführertätigkeit hat er auch heute noch als Leiter des Fachgebiets Nachrichtenübertragungssysteme eine Hochschulprofessur inne.

▪ Die Investoren

EnjoyVenture Management

Die EnjoyVenture Management GmbH mit Sitz in Düsseldorf wurde im Jahr 2000 gegründet und ist auf die Finanzierung der frühen Phasen von Unternehmensgründungen, vor allem im Technologie- und Softwarebereich, spezialisiert. Drei Partner betreuen drei Fonds mit einem Volumen von rd. 25 Millionen Euro, mit denen bisher 15 Beteiligungen eingegangen wurden.

„Wir gehören zu den Unverbesserlichen. Wir bleiben in der Frühphase dabei, obwohl die Erfahrungen der letzten Jahre viele Anbieter abgeschreckt hat.“

(Wolfgang Lubert, EnjoyVenture)

Wolfgang Lubert, einer der drei Geschäftsführer, sieht einen Wettbewerbsvorteil vor allem in den umfangreichen Erfahrungen bei Spin-off-Finanzierungen, die den größten Teil der Beteiligungen von EnjoyVenture ausmachen. Zwar sind auch der EnjoyVenture zwei von zehn Investments in der ersten Fondsgeneration verloren gegangen, verglichen mit den Durchschnitt der Branche ist dies aber eine sehr gute Quote.

Im Jahr 2006 beteiligte sich EnjoyVenture gemeinsam mit dem High-Tech-Gründerfonds an einer ersten Finanzierungsrunde der mimoOn GmbH.

High-Tech-Gründerfonds

Der High-Tech-Gründerfonds (HTGF) ist ein Risikokapitalfonds, zu dessen Investoren neben der KfW und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie auch private Unternehmen wie BASF, Siemens, Daimler, Zeiss, Telekom und Bosch gehören. Er stellt technologieorientierten Unternehmensgründungen das nötige Startkapital zur Verfügung und sorgt für die notwendige Betreuung und Unterstützung des Managements.

Neben diesem mit anderen Kapitalgebern vergleichbaren Ansatz, der auf das Erzielen einer finanziellen Rendite für die Investoren ausgerichtet ist, hat der High-Tech-Gründerfonds aber auch den Auftrag, eine Förderung von Unternehmensgründungen in der Frühphase zu bewirken.

„Wir übernehmen am Anfang hohe Risiken – wenig vollständige, häufig techniklastige Teams und noch keine Validierung der geplanten Produkte am Markt.“

(Clemens von Bergmann, HTGF)

Mit diesem Konzept hat der HTGF seit seinem Start im Jahr 2005 sehr positive Erfahrungen gemacht. Diese Erfahrungen, dass sich die Mehrheit der Gründungen entweder nahe an ihrem ursprünglich geplanten Weg entwickelt hat oder es gelang, Unternehmen, die sich davon entfernt haben in eine andere sinnvolle Richtung zu bringen, haben den HTGF in der Übernahme der hohen Risiken in der Frühphase bestärkt.

Aus diesen Erfahrungen ist ein Set von Frühindikatoren entstanden, das sich trotz des Förderauftrages kaum von dem klassischer VC-Fonds unterscheidet. In erster Linie geht es um die

Fähigkeiten des Teams sowie, typisch für technologieorientierte Unternehmen, um Absicherung durch Schutzrechte.

▪ Vorbereitung der Gründung und Finanzierung der ersten Phase

Mit der Geschäftsidee hat sich der heutige CEO, Thomas Kaiser, gemeinsam mit seinem kaufmännischen Berater Arnd Baumann am „Zukunftswettbewerb Ruhr“ beteiligt. Mit ihrem Konzept gewannen sie 2004 diesen Ideen-Wettbewerb. Aus dem Preisgeld waren 50 Prozent der Finanzierungssumme gesichert. Für die andere Hälfte mussten Finanzierungspartner gefunden werden. Dank einer aktiven Transferstelle an der Uni Duisburg entstand innerhalb von kurzer Zeit der Kontakt zu EnjoyVenture. Um die Ernsthaftigkeit des Vorhabens zu untermauern, hat der Gründer damals persönlich Verantwortung übernommen, privates Vermögen investiert und bereits am 31.08.04 die Gründung einer GmbH vollzogen.

Aus den ersten Kontakten Ende 2004 erwuchs bei EnjoyVenture schon Anfang 2005 eine Begeisterung für das Konzept und die Geschäftsidee.

„Gründer und Idee haben uns einfach begeistert. Wir fanden es sehr spannend, da ganz früh dabei zu sein.“

(Wolfgang Lubert, EnjoyVenture)

In dieser Zeit startete der High-Tech-Gründerfonds, welcher die Finanzierung schließlich als Gesamtpaket ermöglichte. Im März 2006 konnte der Finanzierungs-Antrag beim HTGF erfolgreich verteidigt werden und das Unternehmen im Mai schließlich durchstarten.

„Venture Capital war neu für mich, aber ich wusste, ohne VC geht es nicht. Aber mir war nicht klar, inwiefern man frei ist und wer wie viel Einfluss nehmen möchte. Doch ich kann sagen, ich habe nur positive Erfahrungen gemacht.“

(Thomas Kaiser, mimoOn)

Auch den HTGF hat zentral das einzigartige Know-How des Gründers überzeugt. Erleichtert wurde die Entscheidung für ein Investment durch die sich abzeichnende Unterstützung durch das Team von EnjoyVenture.

„Die Tätigkeit von Co-Investoren, wie der sehr engagierten EnjoyVenture, ist für uns sehr wichtig. Je schwieriger ein Fall ist, desto mehr fällt deren professionelle Betreuung ins Gewicht.“

(Clemens von Bergmann, HTGF)

Trotzdem gab es aus Sicht des HTGF auch typische Schwachstellen. Das Team bestand im Grunde nur aus Thomas Kaiser, der zudem noch einen „Zweiterwerb“ hat. Aus Investorensicht ist dies kritisch, weil er so andere Möglichkeiten hat, wenn es bei mimoOn einmal schwierig wird und das nicht unbedingt zum Vorteil der Gesellschaft sein muss.

Neben der Prüfung durch die Investoren benötigten die Vertragsverhandlungen mit EnjoyVenture darüber hinaus ebenfalls Zeit, um alle Unsicherheiten aufzuklären und rechtliche Zusammenhänge transparent zu gestalten.

„In den Verhandlungen ging es weniger um den Preis als um das Geschäftsmodell VC an sich. Der Prozess war mühsam, aber Streit gab es nie. Und am Ende zeugt der Anspruch von Prof. Kaiser, alles zuerst vollständig verstanden haben zu wollen, von hoher Professionalität.“

(Wolfgang Lubert, EnjoyVenture)

Im Zusammenspiel öffentlicher Zuschüsse und Darlehen, VC und Privatinvestment ist ein optimales und ausreichend ausgestattetes Finanzierungspaket entstanden, das eine hervorragende Planungs- und Handlungsgrundlage für die mimoOn GmbH bildete. Es legte den Grundstein für die erfolgreiche Marktbearbeitung und Fortsetzung der Entwicklung.

▪ **Erfolge und Zukunftsaussichten**

Vom schnellen Erfolg der mimoOn-Lösung zeigte sich auch EnjoyVenture beeindruckt. Es sollte sich bestätigen, dass man auf einen richtigen Trend gesetzt hatte.

„Unmittelbar nach Abschluss der Finanzierungsrunde kam der erste große Auftrag mit siebenstelligem Volumen. Das hat uns fast umgehauen. Auch alle Meilensteine, die wir formuliert haben, wurden alle erreicht, meist übererfüllt.“

(Wolfgang Lubert, EnjoyVenture)

Diese Sicht teilt auch der HTGF als zweiter Investor. Insbesondere die im Businessplan geplanten Kosten wurden genau eingehalten. Gleichwohl wurden Meilensteine auch der Geschäftsentwicklung angepasst, ohne dabei die Messlatte tiefer zu hängen.

„Wenn ein gesetzter Meilenstein keinen Sinn mehr macht, setzen wir uns mit dem Team zusammen und definieren einen neuen Meilenstein. Das kann so einfach sein, wie dass man anstatt Umsatz den Auftragseingang akzeptiert.“

(Clemens von Bergmann, HTGF)

Zum Erfolg beitragen konnten die VC-Gesellschaften auf unterschiedliche Weise. Enjoyventure hat vor allem ihre Erfahrungen mit Gründungen und bei der Auswahl von Personal, insbesondere für die zentralen Managementpositionen, eingebracht.

„EnjoyVenture wusste einfach besser als ich, wie ein Start-up funktioniert und welches Profil jemand haben muss, der da mitmachen soll. Das hat richtig geholfen.“

(Thomas Kaiser, mimoOn)

Diese, auch durch die guten Kontakte von Thomas Kaiser in die Mobilfunkszene möglich gewordene Verstärkung des Teams sieht auch der HTGF als wichtigen Meilenstein der Firmenentwicklung, gerade weil es schwierig ist, in diesem Bereich gute und vor allem für ein junges Unternehmen bezahlbare Leute zu finden.

Unterstützung durch den HTGF kam vor allem über den Zugang zu dessen Kontaktnetzwerk, insbesondere für die Suche nach Investoren für die mittlerweile erfolgreich abgeschlossene zweite Finanzierungsrunde.

▪ **Soft factors in der Zusammenarbeit**

Das Zustandekommen eines Vertrages zwischen VC-Gesellschaft und einem Start-up hängt maßgeblich von der Chemie zwischen den Parteien ab. Nur wenn ausreichend gegenseitiges Vertrauen aufgebaut wird, entsteht eine erfolgreiche und langfristige Partnerschaft.

„Für uns zählt Klasse statt Masse. Wir betreuen lieber weniger Beteiligungen, diese dafür aber intensiv und persönlich. Das kann vor allem im kritischen Phasen entscheidende Vorteile bringen, weil man sich intensiv kennt.“

(Wolfgang Lubert, EnjoyVenture)

Wenn die Aufgabenverteilung klar geregelt ist, kann es auch nicht zu Abstimmungsproblemen oder Unstimmigkeiten bezüglich der Kompetenzen kommen.

„Bei EnjoyVenture habe ich sofort gemerkt, wir haben die gleiche Wellenlänge, das klappt gut. Ich war mir von Anfang an sicher, da stimmt die menschliche Basis. Das halte ich für wirklich wichtig. Es ist nun mal eine Vertrauenssache.“

(Thomas Kaiser, mimoOn)

Auch mit dem HTGF funktionierte das persönliche Verhältnis in der Zusammenarbeit sehr gut. Aus Sicht des HTGF kann man mit dem Gründerteam sehr vertrauensvoll und teilweise freundschaftlich

zusammenarbeiten – eine Einschätzung die uneingeschränkt genauso für das Verhältnis zum Co-Investor EnjoyVenture gilt.

▪ Standortbewertung NRW

Im Standort NRW sehen die Partner eindeutige Vorteile. Während sich EnjoyVenture von deutschlandweiten Aktivitäten im ersten Fonds auf einen Regionalansatz in ihrer zweiten Fondsgeneration fokussiert hat, ist Duisburg und damit die Rhein-Ruhr-Region die Heimat und auch der Ursprung der Entwicklung der MIMO-Technologie, mit der man sich eng verbunden fühlt.

„Gerade im frühen Bereich hat die physische Nähe große Bedeutung. Die interessanten Branchencluster in NRW, die Hochschuldichte und die daraus resultierenden Spin-off-Potenziale haben uns überzeugt, den Radius kleiner zu ziehen und dafür nah am Geschehen zu sein, vor, während und nach der Gründung.“

(Wolfgang Lubert, EnjoyVenture)

Dass die Nähe zur vertrauten Forschungseinrichtung die Standortwahl bestimmt, bestätigt der Fall mimoOn GmbH. Hinzu kamen durch die Schließungen von BenQ und Nokia ausreichend verfügbare Fachkräfte, die einen deutlichen Know-how-Zuwachs für das Unternehmen gebracht haben.

„Wir waren an der Uni Duisburg, warum sollten wir den Standort wechseln? Wir kommen von hier, finden hier alles, was wir benötigen.“

(Thomas Kaiser, mimoOn)

EnjoyVenture definiert die Metropolregion Ruhr als ihr Investitionsgebiet, sieht aber bei der Vielzahl von Städten, Gemeinden und Kreisen noch nicht das notwendige Gemeinschaftsgefühl in der Region erreicht.

„Es gibt noch zu viel Kirchturmdenken. Dabei sollte es doch keine Rolle spielen, ob eine Firma in Oberhausen oder Dorsten gegründet wird, solange es die Region voran bringt. Der Wettstreit zwischen den Städten bringt zu viele Reibungsverluste.“

(Wolfgang Lubert, EnjoyVenture)

Auch aus Sicht des deutschlandweit tätigen HTGF ist NRW ein attraktiver Standort, sowohl für Gründer als auch Investoren. Selbst hat der HTGF schon eine Reihe von Gründungen aus NRW finanziert, auch wenn er sich, gerade aus dem Umfeld der Hochschulen, noch mehr davon wünscht – ein Befund, der aber auch für andere Bundesländer gilt.

Das Angebot an Finanzierungen für Gründer wertet der HTGF positiv. Neben verschiedenen Angeboten an Risikokapital, wie Seed-Fonds oder Business-Angel, gebe es auch eine sehr interessante Förderszene. Gerade diese Vielfalt sei aber auch ein Nachteil – ein Gründer müsse diese Möglichkeiten zunächst erst einmal alle kennen und vor allem auch ihre Besonderheiten verstehen.

„Wenn sie ein halbwegs vollständiges Team mit einer attraktiven Technologie haben, haben sie in NRW extrem gute Chancen eine sinnvolle Finanzierung zu bekommen.“

(Clemens von Bergmann, HTGF)