

Interview mit Michael Motschmann, MIG Capital

# „Für einen Exit müssen viele Komponenten zusammenspielen“

Die Börsen markieren Höchstkurse, die Kassen von Strategen, Industrieholdings und Private Equity-Investoren sind prall gefüllt. Selten waren die Voraussetzungen für lukrative Exits so günstig wie aktuell. Mit BioNTech, Sillectra, Immatrics, Brain, Nfon und Ganymed gelangen der MIG Capital AG aus München zahlreiche gute Verkäufe und IPOs.

**VC Magazin:** Sie haben in den letzten 15 Jahren elf Exits vollzogen, darunter auch BioNTech im Jahr 2020. War das auch der erfolgreichste?

**Motschmann:** Es stimmt, wir konnten vor allem in den vergangenen Jahren unsere Geschwindigkeit bei den Exits deutlich erhöhen und auch in dieser Betrachtung eine ordentliche Schlagzahl erzielen. Der erfolgreichste Exit war BioNTech. Zusammen mit dem Management und unseren Co-Investoren waren wir 2019 überzeugt, dass BioNTech reif für die Börse war. Der Start an der Nasdaq im Oktober 2019 gestaltete sich dann nicht so einfach, der Einstandskurs unterschritt unsere ursprünglichen Erwartungen, weil zu dem Zeitpunkt Turbulenzen an den Aktienmärkten herrschten.

**VC Magazin:** Sie haben das IPO aber dennoch durchgezogen ...

**Motschmann:** Ja, alle Beteiligten glaubten an die Stärke von BioNTech, den Vorteil eines besseren Zugangs zum Kapitalmarkt und waren von Anfang an sehr langfristig orientiert. Der Rest der Geschichte ist bekannt. Die Entwicklung des ersten Corona-Impfstoffs beflügelte den Aktienkurs, sodass die MIG Fonds 2020 beginnen konnten, Aktien abzugeben. Unter dem Strich gelang es uns, die Anleger der an BioNTech beteiligten MIG Fonds mit außergewöhnlich hohen Ausschüttungen von bis dato 700 Mio. EUR für ihr langjähriges Vertrauen zu belohnen.

**VC Magazin:** Der Kurs von BioNTech hat sich in den letzten Monaten noch einmal vervielfacht. Beeinträchtigt das die Freude über den großen Erfolg?

**Motschmann:** Überhaupt nicht. Wagniskapitalgeber müssen der inneren Logik des Geschäftsmodells folgen, dazu gehören Exits. Wir finanzieren unsere Portfoliofirmen in frühen Stadien ihrer Entwicklung mit Beträgen, denen absolut betrachtet Grenzen gesetzt sind. In BioNTech beispielsweise flossen 2008 ursprünglich rund 13,5 Mio. EUR seitens der MIG Fonds. Wenn man dann aus diesem Investment viele Hundert Mio. EUR für Anleger generiert, sollte man mehr als zufrieden sein.

**VC Magazin:** Sind Sie das auch bei Ihren anderen Exits gewesen?

**Motschmann:** Im Prinzip ja. Für Sillectra beispielsweise konnten wir von Infineon mit einem Kaufpreis von 124 Mio. EUR ein Vielfaches unseres Einsatzes erzielen. Die Technologie zur effizienteren



**Michael Motschmann**

ist General Partner und Vorstand der MIG Capital AG, die er 2005 gemeinsam mit seinem Bruder Cecil Motschmann und Jürgen Kosch gründete. Seine erste Firma, die Nitron GmbH, einen Markt- und Technologieführer im Bereich der Oberflächenveredelung, verkaufte er 2007 an die britische Bodycote plc. Er ist seit über 25 Jahren als Unternehmer tätig.

Spaltung von Siliziumcarbid spielt bei Infineon inzwischen eine strategisch wichtige Rolle. Darauf sind wir stolz, weil unsere ehemaligen Beteiligungsunternehmen zeigen, dass sie auch bei den strategischen Käufern nachhaltig Wert schaffen.

**VC Magazin:** Ihr Haus besitzt inzwischen reichlich Exit-Erfahrung. Welche Berater ziehen Sie dennoch im Exit-Prozess zurate?

**Motschmann:** Es hat sich als klug erwiesen, bei Exits externen Rat einzuholen. Bei Börsengängen geht es ohnehin nicht ohne professionelle Unterstützung. Dabei kommt es darauf an, welche Börse wir ansteuern. Als wir BioNTech und Immatrics an der Nasdaq platziert haben, griffen wir auf namhafte Investmentbanken und IPO-Berater zurück. Bei Immatrics haben wir uns zusammen mit den beteiligten Partnern für eine sogenannte SPAC

Unsere ehemaligen  
Beteiligungsunternehmen  
zeigen, dass sie auch bei  
strategischen Käufern  
nachhaltig Wert schaffen.

”

als Vehikel entschieden. Auch dafür gibt es dann Profis, die man einbindet. Auch bei kleineren deutschen IPOs wie bei Brain und Nfon nutzten wir Experten außerhalb der beteiligten Banken, die den Prozess sauber aufsetzen und überwachen, dem Unternehmen zur Seite stehen und alle wesentlichen Schritte mitorganisieren.

**VC Magazin:** Wann ist in Ihren Augen das richtige Momentum für einen Exit?

**Motschmann:** Das ist die Königsfrage. Für einen Exit müssen viele Komponenten zusammenspielen. Das junge Unternehmen braucht eine gewisse Reife, das Potenzial der Technologie oder der Produkte muss gut sichtbar sein, Management und Co-Investoren müssen auch wollen und incentiviert sein. Vieles hängt grund-

sätzlich vom richtigen Timing ab, und dies ist häufig wiederum von externen Faktoren abhängig. Und zu guter Letzt muss man sich auf einen Preis einigen, der uns, die Partner und den Käufer zufriedenstellt.

**VC Magazin:** Sie haben noch einige aussichtsreiche Unternehmen im Portfolio. Wer sind die heißesten Exit-Kandidaten der nächsten 15 Monate?

**Motschmann:** Weil der Prozess so komplex ist, sind valide Prognosen schwierig. Fakt ist, dass wir ständig daran arbeiten, unseren guten Exit-Flow aufrechtzuerhalten. Bei unserem Portfolio ist es so, dass rund ein Drittel der MIG-Beteiligungen grundsätzlich über die Reife verfügt, dass ein Exit möglich ist.

**VC Magazin:** Auch negative Exits gehören im Wagniskapitalgeschäft zur Tagesordnung. Wie viele Firmen mussten Sie bislang abschreiben?

**Motschmann:** Da haben Sie leider recht, das kann auch ein erfolgreicher Wagniskapitalgeber nicht vermeiden. Wir mussten in den vergangenen Jahren sechs Beteiligungen im Wesentlichen abschreiben.

**VC Magazin:** Vielen Dank für das Interview.

mathias.renz@vc-magazin.de

ANZEIGE



# VentureCon TechTrends

## Investorenkonferenz am 19.10.2021

BayStartUP präsentiert die Hidden Startup Champions mit disruptiven Ideen und den Technologien von morgen.



Lernen Sie Startups kennen, die bisher noch nicht auf der Agenda institutioneller Investoren stehen.



Persönliche Meetings statt Pitches: Kontaktieren Sie gezielt die Startups über die Event-Plattform der Investorenkonferenz, die Sie interessieren.



In Panels mit führenden Vertretern der Venture-Szene diskutieren wir aktuelle Technologie- und Investment-Trends.

Jetzt Investorenticket sichern:

[www.baystartup-venturecon.de](http://www.baystartup-venturecon.de) →

In Kooperation mit:

Rödl & Partner

Veranstaltet von:

**BayStartUP**