

Matthias Orlopp im VC-Interview

“Das beste ‘Tool’ ist der persönliche Austausch”

"Das Team von Check24 Ventures besteht aus Unternehmern und Managern, die selbst Unternehmen gegründet, erfolgreich geführt oder im Aufsichtsrat begleitet haben. Somit können wir Entrepreneurere unterstützen, ein Unternehmen aufzubauen", sagt Matthias Orlopp von Check24 Ventures.



Der bekannte und erfolgreiche Vergleichsdienst Check24 legte sich im vergangenen Jahr mit Check24 Ventures einen Venture-Capital-Ableger zu. Check24 Ventures arbeitet unabhängig von Check24 und “trifft finanziell induzierte Investitionsentscheidungen in Wachstumsunternehmen der Bereiche Internet, Fintech, Online-Marktplätze und Software mit regionalem Fokus auf den DACH Bereich”.

Der Fokus des Venture-Capital-Fonds liegt auf Early-Stage- und Growth-Investments. Bis zu 10 Millionen pro Unternehmen sind möglich. Vor dem Jahreswechsel investierte Check24 Ventures bereits einen einstelligen Millionenbetrag in den Online-Vermittlungsservice askCharlie. Geführt wird Check24 Ventures von Matthias Orlopp, von 2009 bis 2013 Chief Financial Officer bei Check24.

Im [VC-Interview](#) mit [deutsche-startups.de](#) spricht Check24 Ventures-Macher Orlopp über Chancen, Einschätzungen und Indikatoren.

Reden wir über Geld. Was genau reizt Dich daran, Geld in Unternehmen zu investieren?

Es ist der Reiz an technologiebasierten Veränderungen teilzuhaben und etwas Neues in diesem Umfeld zu schaffen. Ich finde es unglaublich spannend, Unternehmen entstehen und wachsen zu sehen und diese auf dem Weg zum Erfolg zu begleiten. Es ist eine der interessantesten Tätigkeiten, die ich mir vorstellen kann.

Wie wird man eigentlich Venture-Capital-Geber – wie bist Du Venture-Capital-Geber geworden?

Viele der Kollegen in der Branche kommen aus dem Investmentbanking, aus der Beratung oder haben einen unternehmerischen Hintergrund. Ich hatte mich in meinem Studium intensiv mit Venture Capital auseinandergesetzt, das es zur damaligen Zeit in Deutschland kaum gab. Nach dem Studium habe ich in einem VC-finanziertem Unternehmen gearbeitet, Erfahrungen in der Scout Gruppe gesammelt und nach meiner Zeit als CFO der Check24-Gruppe die einmalige Chance erhalten, Check24 Ventures aufzubauen.

In der VC-Welt wird oftmals mit Millionenbeträgen hantiert, wird Dir da nicht manchmal mulmig zumute – bei diesen Summen?

Mulmig ist nicht das richtige Wort. Ich würde es eher Respekt vor der Verantwortung nennen, die mit der Entscheidung über

Investitionen in junge Unternehmen verbunden ist. Das mit der Investitionsentscheidung verbundenen Risiko versuchen wir dadurch zu minimieren, dass wir gründlich arbeiten. Außerdem arbeiten wir nach jedem getätigtem Investment auch operativ eng mit den Gründerteams zusammen.

Was sollte jeder Gründer über Euch – als VC – wissen – wie etwa grenzt Ihr Euch von anderen Investoren ab?

Das Team von Check24 Ventures besteht aus langjährig erfolgreichen Unternehmern und Managern, die selbst Unternehmen gegründet, erfolgreich geführt oder im Aufsichtsrat als Sparringspartner begleitet haben. Somit können wir, basierend auf den eigenen Erfahrungen, junge Entrepreneurure dabei unterstützen, ein Unternehmen erfolgreich aufzubauen. Wir können mit den 60 Millionen Euro von Check24 zwischen zehn und 20 Investitionen tätigen. Diese können je nach Bedarf bis zu 10 Millionen Euro Kapital erhalten. Der Fokus liegt auf Early-Stage- und Growth-Investments.

Wie entscheidet Ihr, ob Ihr in ein Start-up investiert: Bauchgefühl, Daten, Beides oder was ganz anderes?

Das ist stark abhängig von der Phase des Investments: Bei Frühphasenfinanzierungen ist es definitiv eine Kombination aus Bauchgefühl und Daten, wie Einschätzungen zum Markt, der Produkt USP und das Wettbewerbsumfeld. Bei Investitionen in der Growth Phase haben Daten eine überwiegende Bedeutung für oder gegen eine Investitionsentscheidung.

Welche Unterstützung bietet Ihr – neben Geld?

Wir bringen über die monetäre Finanzierung hinaus unsere eigene Erfahrung als Unternehmer und Manager von erfolgreichen Wachstumsunternehmen ein. Des Weiteren bieten wir den Zugang zum Netzwerk der CHECK24-Gruppe, ihren Mitarbeitern und ihrem Know-how in den Bereichen IT, Produkt, Online- und Offline-Marketing.

Wie organisiert Ihr den Austausch mit Euren Portfolio-Firmen, welche Tools nutzt Ihr?

Das beste „Tool“ ist der persönliche Austausch mit dem Team. Dieser findet anfangs sehr intensiv statt. Je nach Situation und Dauer der Zusammenarbeit wird auch per Skype, Telefon konferiert.

Wir versuchen unsere persönlichen Erfahrungen und die unseres Netzwerkes den Gründerteams zur Verfügung zu stellen und das funktioniert auf persönlicher Ebene am besten.

Nicht jedes Start-up läuft rund, nicht jedes wird ein Erfolg. Was macht Ihr, wenn eine Eurer Beteiligungen in Schieflage gerät?

Wir arbeiten eng mit dem Gründerteam zusammen und versuchen entsprechend früh „Schieflagen“ entgegenzusteuern. Es liegt jedoch in der Natur von Frühphaseninvestitionen – höheres Risiko -, dass nicht alles zu 100 % nach Plan läuft. Wichtig ist dann, dass die Investoren mit dem Gründerteam gemeinsam einen Weg finden, um das Unternehmen zum Erfolg zu führen.

Und woran merkt Ihr, dass Ihr bei einem Start-up die endgültige Reißleine ziehen müsst?

Hier gibt es leider keine allgemeingültige Regel. Bisher kamen wir aufgrund unserer jungen Historie zum Glück noch nicht in diese Situation. Wichtige Indikatoren für einen sich abzeichnenden Misserfolg sind Streitigkeiten und Ratlosigkeit im Gründerteam. Ernsthaftige Anzeichen dafür sind auch, dass wir an die ursprüngliche Investmenthypothese nicht mehr glauben können und es auch nicht gelingt das Unternehmen neu auszurichten.



Alexander Hüsing

Alexander Hüsing, Chefredakteur von deutsche-startups.de, arbeitet seit 1996 als Journalist. Während des New Economy-Booms volontierte er beim Branchendienst kressreport. Schon in dieser Zeit beschäftigte er sich mit jungen, aufstrebenden Internet-Start-ups. 2007 startete er deutsche-startups.de.