



Präambel

- A. Deutschland geht in einer gemischten Verfassung in die durch den Corona-Virus ausgelöste Wirtschaftskrise: Jahre der Gewinnmaximierung haben 2019 einen historischen Höchststand an Gewinnen generiert, aber zu oft/ häufig auf Kosten von Innovations- und Wachstumsinitiativen in etablierten Unternehmen. Das innovationsgetriebene Wachstum in etablierten Unternehmen ist weit hinter dem Potenzial zurück und war per Saldo bereits vor der Coronakrise zum Stillstand gekommen.
- B. Die etablierte Industrie braucht den externen Innovationstreiber der Start-up-Industrie, um im digitalen Wettbewerb, der von nun an die globalen Märkte beherrschen wird, weiterhin wettbewerbsfähig zu sein. Die Startup-Industrie ist für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Volkswirtschaft von strategischer Bedeutung.
- C. Wir wissen aus erster Hand, dass neue Finanzierungsrunden für die Start-up-Industrie gestoppt wurden. Viele Unternehmen in der Wachstumsphase laufen Gefahr unterzugehen. Wissen, Innovation und Wachstum gehen verloren.
- D. Wir sehen eine ähnliche Situation wie 2003, als die deutsche Start-up-Industrie und der Neue Markt verloren gingen und als viele hochkompetente Unternehmer danach andere Karrieren verfolgen. Es dauerte bis 2007, bis sich die Gründerszene neu etablierte und sich bis 2010 endlich erholte. Es besteht die Gefahr, dass wir wieder mindestens 5 Jahre verlieren. Diesmal wird es für die Gesamtwirtschaft jedoch noch schwerwiegender sein, weil die etablierte Industrie den Input der Start-Up Industrie für die Wettbewerbsfähigkeit jetzt mehr als damals braucht.
- E. Im Gegensatz zu Deutschland konnte die US-amerikanische und israelische Start-up-Szene nach 2003 gestärkt aus der Krise hervorgehen. Es müssen unverzüglich Maßnahmen ergriffen werden, die auf den Erkenntnissen von 2003 in Deutschland, dem Silicon Valley und Israel basieren.

1. Der Bedarf:

Es braucht einen starken zusätzlichen direkten Kanal für Notfallfinanzierung in die Start-Up Wirtschaft. Banken sind der klassische Ausführungsarm für staatliche Finanzmittel. Sie sind jedoch in ihrer Kapazität begrenzt (bereits diese letzte Woche hat gezeigt, dass die Banken von der Flut von Terminanfragen völlig überwältigt waren) und wegen der Regulierung BASEL I - III nicht in der Lage und nicht geeignet für Venture Finanzierung.

2. Staatlich finanziertes Eigenkapital:

Notfallfinanzierung ist in verschiedenen Ausprägungen erforderlich, die offensichtlichste und gleichzeitig dominante ist Eigenkapital, da die meisten Venture Capital und Corporate Venture Capital Firmen Finanzierungsrunden eingestellt haben. Dieses erste Instrument ist im Verlauf dieser Woche von politischen Entscheidern erkannt worden und hat Aufmerksamkeit erhalten. Die verbleibende Frage ist, wer der ausführende Arm für staatlich finanziertes Eigenkapital sein kann mit genügend Domänenwissen, operativer Kapazität, und wichtiger noch, ohne einen intrinsischen Interessenskonflikt. Tatsächlich hätten VCs und CVCs als durchführende Einheiten



eine geschäftsbedingte Motivation, ihren Anteil zu erhöhen und setzen damit die Bewertung des Start-Ups unter Druck.

3. Venture Debt:

Das zweite wichtige Instrument, das in Deutschland trotz seiner Bedeutung weit weniger bekannt ist, ist Venture Debt. In reiferen Start-Up Umgebungen wie den USA, machen Venture Debt Finanzierungen ca. 15% des gesamten Start-Up/ Venture Finanzierungsvolumens aus. Unter anderem wird Venture Debt deswegen genutzt, um Wachstumsunternehmen Spielraum zu geben und ihre Verhandlungsposition gegenüber Investoren zu stärken. Beim Einsatz von Venture Debt ist es nicht erforderlich, die Unternehmensbewertung zu ändern, was aktuell von höchster Bedeutung ist. Zudem ist Venture Debt in der Abwicklung viel schneller als Eigenkapital.

4. Unser Vorschlag:

Nach der Interaktion mit einer Expertengruppe von 50 Top Experten und Führungskräften aus unserem Netzwerk, befürworten wir stark das Aufsetzen von Notfonds für die Start-Up Industrie in Deutschland. Wir gehen davon aus, dass der Aspekt der Eigenkapitalfinanzierung bereits an anderer Stelle umgesetzt wird. Im folgenden fokussieren wir auf die dringende Bereitstellung eines Venture-Debt Stabilisierungsfunds für Start-Ups in der Wachstumsphase. Eine besondere Bedeutung kommt dabei dem Rat und der Expertise einer besonderen Gruppe von Experten und Führungskräften zu. Mit dieser gebündelten Industrieexpertise können die relevantesten Wachstumsunternehmen ermittelt und gezielt mit Venture-Debt Krediten unterstützt werden. Dadurch vermeiden wir ein Abwandern der deutschen Innovationskraft in das Ausland oder den Wechsel von Schlüsselkompetenzträger in andere Tätigkeitsbereiche. Die Wachstumsunternehmen bilden langfristig das „innovative“ Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Bereits jetzt sind viele davon als kritische Elemente in das Kernökosystem der deutschen Wirtschaft eingebunden. Zudem sind diese Unternehmen diejenigen, die die höchste Chance haben, mit einer gestärkten Wettbewerbsfähigkeit aus der Krise hervorzugehen, wie es 2003 in Israel und in den USA der Fall war, falls die Finanzierung durch die Krise stattfindet. Die Chance für die Rückzahlung der staatlichen Mittel sogar mit Rendite ist für diese Firmen die höchste.

5. Unser Ansatz:

Nach unserer Einschätzung ist ein staatlicher/ KfW-gestützter Venture Debt Fund in Höhe von 0,5 - 1,5 Milliarden Euro notwendig. Diese Investments müssen INHALTLICH nach Relevanz bewertet, professionell ausgewählt und mit Venture Debt-Erfahrung (nicht VC!) geführt werden. Eine Vergabe nach administrativen und formalen Aspekten ist zu vermeiden. Von Anfang an muss Industrieexpertise, die sich idealerweise zu einer Scale-Up Mentorenschaft entwickelt, in die Vergabe einbezogen werden. Zudem ist konsequente Auswahl entscheidend; auf keinen Fall dürfen Unternehmen subventioniert werden, die bereits vor der Corona Krise keine erfolgsversprechende Prognose hatten bzw. geringe Relevanz für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft haben.

6. Unser Beitrag:

Davidson Capital ist seit 2015 der erste Anbieter von Venture Debt aus Deutschland und der einzige mit Erfahrung. Wir fühlen uns verpflichtet und die Notwendigkeit unser

**GROWTH VENTURE Stabilisierungsfund.
-Venture Debt Initiative für Deutschland-**

Berlin, 20. März 2020

- English version page 6 ff -



Know-How einzubringen. Wir schlagen vor, entweder in einer Co-Funding Struktur zu arbeiten oder als Dienstleister für die KfW und die Deutsche Regierung.

7. Nächster Schritt:

Für die detaillierte Planung und Anpassung an bereits existierende Aktivitäten nehmen wir unmittelbar Kontakt mit Ihnen und Ihrem Büro auf, um darauf aufzubauen, was Sie bereits etabliert haben und wo wir ansetzen können.

Hintergrund

Davidson Capital GmbH mit dem ersten Venture Debt Fund in Deutschland - Davidson Technology Growth Debt Fund GmbH & Co KG - fokussiert sich auf Technologie Start-Ups in der Wachstumsphase, häufig in der Phase vor der letzten Finanzierungsrunde und vor Break-Even. Mit Sitz in Berlin liegt der Fokus auf Europa mit Schwerpunkt Deutschland. Das Team baut auf Erfahrung im Management von Funds in der Größenordnung von 100 Mio - 1,5 Milliarden Euro auf. Es verfolgt einen professionellen methodischen Ansatz, der in den letzten 5 Jahren speziell auf die deutsche Situation zugeschnitten wurde, mit der Erfahrung aus dem Screening von über 500 deutschen Startups, aus dem Investment von 45 Millionen Euro in 9 Unternehmen, 5 davon erfolgreich veräußert (SoundCloud, Nu3, Book-a-Tiger, Monoqi, Choice). Aktuell liegt die IRR bei 15% (netto), der zweite Fonds steht kurz vor seinem Start. Gleichzeitig unterhält das Team eine für die VC Szene intensivsten Beziehungen mit der etablierten Industrie in Deutschland und Europa. Im aktuellen Fall ist ein Netzwerk von 50 deutschen und internationalen High-Tech-Experten, C-Level-Führungskräften europäischer Spitzenunternehmen und Professoren führender deutscher akademischer Institute eingeladen, mit uns als Partner und Ratgeber zusammenzuarbeiten, motiviert von der Bereitschaft zusätzliche Anstrengungen zu unternehmen, um die deutsche Start-up-Szene vor einer Katastrophe zu bewahren, die durch die Coronavirus Situation ausgelöst ist. Diese Expertengruppe wird von Prof. Dr. Heinrich Arnold (Multi-Board-Mitglied und Honorarprofessor für digitale Transformation an der TU Berlin, bis vor kurzem CEO von Detecon, zuvor Leiter der Konzern F&E bei der Deutschen Telekom) und Herrn Cafer Tosun, langjähriger Senior Vice President bei SAP, koordiniert.

Zum staatlichen Engagement in der deutschen Start-up-Industrie

Investments aus solchen Notfallfonds haben einen unmittelbaren Nutzen für die Wirtschaft. Eine der größten Gefahren bei der staatlichen Unterstützung besteht regelmässig darin, dass die Preise für Real Assets in die Höhe getrieben werden (wie es häufig geschieht, wenn Unterstützungsprogramme durch Banken und deren Forderung nach Sicherheiten insbesondere für Immobilien ausgehändigt werden). Dies wird in der Start-up-Industrie nicht der Fall sein. Start-ups sind keine Unternehmen mit Real Assets. Der größte Teil der Ausgaben eines Start-ups wird für die Gehälter aufgewendet, von hochgebildeten und hochproduktiven Mitarbeiter, von denen viele einen IT-Hintergrund haben. Die Investitionen sind aus mehreren Gründen für die nationale Wirtschaft förderlich und nötig:



1. Das Geld wird unmittelbar in die Wirtschaft geleitet und die Gehälter der Angestellten werden unterstützt. Dieses Einkommen wiederum kommt jeden Monat großenteils direkt wieder in der nationalen Wirtschaft in Umlauf, es werden Steuern sowie Sozialversicherung bezahlt.
2. Die Angestellten wechseln nicht in die Arbeitslosigkeit oder in die Kurzarbeit. Das spart öffentliches Geld.
3. Hochgebildete Arbeitskräfte bleiben der deutschen Wirtschaft erhalten. Es gibt derzeit einen enormen Wettbewerb um die besten IT-Talente und einen Mangel an Experten. Deutschland hat bislang erfolgreich Kompetenz gehalten und z.B. Spitzenprogrammierer von anderswo angezogen. Da die Experten überall arbeiten können, werden sie gehen. Wir brauchen ihr Talent und ihre Erfahrung jedoch hier vor Ort.

Disclaimer: Dieser Vorschlag baut auf der Kompetenz des Teams von Davidson Capital auf, seiner Ratgeber und dem Feedback der Gruppe der 50 Industrie Führungskräfte und Top Experten („die 50“). Aus zeitlichen Gründen haben wir „die 50“ nicht gebeten, den Text formal freizugeben.

„Die 50“ Industrieführungskräfte und Top Experten

Dr.-Ing. Gitta Vischer, Leiterin Unternehmensentwicklung, GASAG.

Dr. Hagen Hultsch, Multi-Aufsicht- und Beirat, ehemaliges Vorstandsmitglied Deutsche Telekom AG.

Dr. Ing. Marten Schönherr CEO/Founder Automat Berlin GmbH, previous CTO Telekom carve-out, VP Telekom Innovation Laboratories.

Dr. Jeff Zhou, Managing Director für deutschen und amerikanischen Tech-Unternehmen in China und Asien u.a. Maxwell, Valeo Siemens, Elektrobit und Siemens VDO.

Dr. Jürgen Kohr, VP EMEA Business Development, GlobalLogic.

Dr. Nicolai Schättgen, CEO, Match-Maker Ventures.

Dr. Olaf Sieg, Partner, Leiter Manufacturing, Chemical & Mittelstand, Detecon International.

Dr. Simon Hassannia, Head Business Innovation & Digital Partnerships, Car:studio, A.T.U.

Dr. Susan Wegner, VP Artificial Intelligence & Data Analytics, Lufthansa Industry Solutions.

Dr. Ulrich Müller, Sprecher der Geschäftsführung, Operational Services GmbH&Co.KG (subject to sign-off by employer).

Prof. Dr. Heinrich Arnold, Partner Davidson Capital, Multi-Aufsichtsrat, previously CEO Detecon International, Leiter F&E Deutsche Telekom.

Prof. Dr. Katharina Hölzle, IT-Entrepreneurship, Hasso-Plattner-Institut, Digital Engineering Fakultät, Universität Potsdam, stellv. Vorsitzende der Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI).

Prof. Dr. Michael Dowling, Chair - Innovation and Technology Management, University of Regensburg; Chairman of the Board, Münchner Kreis.

Prof. Dr. Sahin Albayrak, CEO DAI Labor, Chairman Institut für Wirtschaftsinformatik und Quantitative Methoden, TU Berlin.

GROWTH VENTURE Stabilisierungsfund.
-Venture Debt Initiative für Deutschland-

Berlin, 20. März 2020

- English version page 6 ff -



Alexander Vaselek, Investor, Geschäftsführer und Gründer der CIMEDO Investment Group und VASCON Management Consulting.
Anvar Asanov - CFA, M&A and Investment professional.
Augusto Pellarini, international CFO, multinational Companies, Advisor and Investor, Washington DC, Deutsche Telekom (Germany and US), T-Mobile International (Germany), Devas Multimedia (India and US), Basket (US), MyTaxi (US).
Boris Tawakkoli, CFA, Managing Partner, MosFirst LLC, u.a. Innovation Council von SAP C.I.S. (Externes Mitglied).
Cafer Tosun, Senior Vice President und COO Big Data, SAP.
CDO IT supplier*.
Chairman of world leading innovation institute*.
Chairwoman of German Entrepreneurship Institute.
COO Insurance Company*.
Christian Stangier, Executive Leader, Innovation & Transformation, previous SVP Global Fortune 100 company.
Christian Wolf, Serial Entrepreneur, Founder & Member of the Board, asgoodasnew electronics GmbH.
CIO leading car manufacturer*.
Dipl. Wirt.-Ing. Andreas Kindt, Geschäftsführer / Managing Director, ando consulting & business services GmbH, previous CTO T-Online etc.
Dzems Bruvelis, Former President and CEO, manufacturing company*.
Eran Davidson, Founder and CEO Davidson Capital.
Ex-board member DAX company, CEO start-up*.
Ex-CIO Dt. Telekom, Senior Expert VP Consulting Company*.
Gil Rosen, President & General Manager, Amdocs:next, former CEO Telekom Carve Out, previous VP Telekom Innovation Laboratories.
Gilad Goldberg, financial expert, high tech investment professional, Managing Director, Ofek Single Family Office.
Head of AI, Global tier 1 supplier*.
Inga Schloms, COO Davidson Capital.
IT Patent Lawyer, Leading International Software Company*.
Jürgen Graalman, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter, Die BrückenKöpfe GmbH, former CEO of AOK.
Kay Freiland, Partner Mobility und Automotive, Detecon International GmbH.
Klaus Hentges, Investor, Chairman Stanford Alumni Admissions Germany.
Klaus J. Buss, CEO/Founder, Calliope gGmbH, Aufsichtsratsmitglied Medios AG, TUBS GmbH, Shareholder BISDN, previous CFO Telekom Innovation Laboratories.
CEO of senior advisory, Malta, multiple advisory boards, previous Vice-President in world-wide Electronics, IT and Telecoms Practice.
Marie Dowling, Investment Professional, THGA Bochum, formerly T-Venture.
Marius Swart, Managing Director, HenkelX.
Michael Koblenz, CEO MikoGroup, Berlin - Moskau.
Mladen Medovic, Investor, Shareholder und Managing Director Woodstone Investments.
Nils Stamm, CDO, Telekom Deutschland GmbH.
Oliver Haeggberg, Investment Professional, Venture Capitalist, Entrepreneur, Owner and Managing Director Value Grid Partners GmbH.



Oliver Schacht, PhD, CEO, Curetis N.V. (and designated CEO OpGen Inc.), President Branchenverband der Biotechnologie in Deutschland BIO.

Peter Vesco, CEO EMEA rezolve.com, previous Senior Executive Leading Payment Provider.

Rita Lei, Managing Director, Torch Partners.

Rolf Dienst, Founder Wessel Management, Wellington.

Sean Wright, Managing Director, Stanley Ventures, Frankfurt.

Alf Henryk Wulf, Aufsichtsrat u.a. Software AG, Investor und Unternehmer, Vorstandsvorsitzender Baden-Württemberg: Connect e.V. (bwcon).

Wolf Hisserich, CEO Deutschland, Qwant.

*Freigabe des jeweiligen Arbeitgebers läuft noch, entsprechend sind die Namen nicht im Klartext aufgeführt.

— — — English Version. — — —

Preamble

- A. Germany enters the economic crisis triggered by the Corona Virus situation in an ambiguous shape: years of profit maximization have generated a historic high of profits in 2019 but too often/ frequently at the expense of innovation and growth initiatives in established companies. Innovation driven growth at established companies is far behind the potential and had de facto already come to a halt.
- B. Established industry needs the external trigger of the start-up industry to be competitive in the digital competition that will dominate global markets from now on. The startup industry is strategically relevant for the competitiveness of the entire industry going forward.
- C. We know from our first hand industry experience, that all financing has immediately been drying up for the start-up industry, new rounds have stopped. Many good growth stage businesses are at risk of going under, and that knowledge, innovation and growth will be lost.
- D. We see a similar situation emerging as in 2003 where the German start-up industry and the Neue Markt has been lost and disappeared with many knowledgeable entrepreneurs pursuing different careers afterwards. It took until 2007 that the founders community started over - and to fully recover until 2010. We are in danger of losing at least 5 years again; and this time it will be more severe for the economy because the established industry needs their input for competitiveness now more than then.



E. In contrast to Germany, the US and Israel start-up scene was able to emerge even stronger after the crisis in 2003. Immediate measures need to be taken that are APPROPRIATE based on the learnings from 2003 in Germany, the Silicon Valley, and Israel.

1. The Need:

There needs to be a strong additional channel for emergency relief funding into the start-up industry. Banks are the classical execution arm for state funding. Yet, they are limited in capacity (already this past week has shown that banks are totally overwhelmed by the requests for appointments) and due to regulations BASEL I - III not suited for venture funding.

2. State-funded equity:

Emergency relief funding needs to come in different shapes, the most dominant and obvious being equity as most/ all VCs and CVCs have stopped funding rounds as of now. This first instrument has been understood by the political decision makers in the course of this week and received attention. The remaining question is who could be the execution arm for state-financed equity with enough domain knowledge, operational capacity, and even more, not an intrinsic conflict of interest. As a matter of fact, VCs and CVCs have an intrinsic interest to improve their share and put the company valuation under pressure.

3. Venture debt:

The second instrument less known in Germany, although with a high importance, is venture debt. In more mature start-up environments like the US, venture debt makes up for 15% of all venture funding. Amongst others, venture debt is being applied to give growth companies room to act and improve their position against the VC in negotiating situations. Venture debt does not require companies to redo their valuation, which is of very high importance right now. And it is much quicker in handling compared to equity financing.

4. Our proposal:

After consultation with a group of 50 senior industry executives from our network, we strongly advocate the set up of emergency relief funding for start-ups in Germany. We assume that the aspect of equity funding is already being dealt with elsewhere. In the following we focus on the provisioning of an emergency relief venture debt fund for growth ventures handled by the experts of Germany's first and only venture debt provider involving the advice and expertise of a leading group of 50 industry C-level executives and experts. The ventures in their growth phases are the ones with the most immediate impact on the future competitiveness of the entire German industry because they have a proven business model, they are in business and know-how exchange with established industry and are critical part of the „core ecosystem“ of the German economy already. They are at a size and stage that chances of survival in the environment of economic shock is highest as seen at the example of Silicon Valley companies after 2003. They are the ones that have a high chance to come out of the crisis even more competitive. If, of course, they have the funding until then. The chance for state-money to be recouperated even with a gain in this case is high as seen from programs in Israel.

**GROWTH VENTURE Stabilisierungsfund.
-Venture Debt Initiative für Deutschland-**

Berlin, 20. März 2020

- English version page 6 ff -



5. Our approach:

We estimate that the most important strategic ventures from the German start-up scene can get through the crisis if there is a KfW/ state-backed venture debt fund in the order of 0.5 - 1.5 bn Euro. Investment has to be made based on prudent CONTENT BASED evaluation, professional selection, and experience debt management (not by VCs!). By no means this tool should subsidize ill-fated ventures which no strategic relevance to the future German economy.

6. Our contribution:

Davidson Capital has been the first venture debt provider in Germany five years ago and the only one with experience. We feel the obligation and the need to contribute our know-how. We propose to work either in the structure of a joint fund facility or as a service provider for KfW and the German government.

7. Next step:

For detailed planning and customizing to existing activities we propose direct exchange as soon as possible about what you have in place already and where we can step in.

Background

Davidson Capital GmbH with the first Venture Debt fund in Germany – Davidson Technology Growth Debt GmbH & Co KG - has been focusing on mid-late stage German technology startups that seek the last financing round before break-even, preferably debt. The team builds on past experience such as raising and managing 100mio - 1.5bn Euro funds.

It follows a highly professional, methodical approach, tailored over the past 5 years to the German situation screening over 500 German Startups, deploying EUR 45 million in 9 companies, exiting 5 of them successfully (SoundCloud, Nu3, Book-a-Tiger, Monoqi, Choice) and fully recovered a loan from one insolvency case (Move24).

As of today, the IRR stands at 15% (net), and the second fund is about to be launched. At the same time, the team maintains one of the strongest interaction into the established industry in the VC scene. In this case, a network of 50 German and international high tech experts, C-level executives of top European companies and professors in leading German academic institutes, have been invited to work with us as partners and advisors, willing to put extra efforts to save the German start up scene from a catastrophe due the Coronavirus.

This group of leaders experts is coordinated by Prof. Dr. Heinrich Arnold (multi-board member, and honorary professor of digital transformation at TU Berlin, until recently CEO of Detecon, previously GlobalHead of Research & Innovation at Deutsche Telekom) and Mr. Cafer Tosun, for many years Senior Vice President SAP.

General considerations about state involvement in the German start-up industry

Euros invested in such emergency relief funds have huge immediate benefit for the real economy. One of the highest dangers in state support, though, is about inflating fixed asset prices (as it happens frequently when support programs are handed out through banks and their requirement for fixed asset collaterals). This will not be the case in the



start-up industry. Start-ups are not asset heavy businesses. Most of the expenses of a startup go to pay the salaries of knowledge workers, usually highly educated and highly productive staff, the majority of which has IT backgrounds. Investment is highly supportive of the local economy for several reasons:

1. Money is directed immediately into the economy. Salaries of workers are supported. They spend the money directly in the local economy every month when they get their paychecks. And they pay tax and social security.
2. Employees are not shifted to unemployment rosters. This saves the government money.
3. Knowledge workers stay productive in the German economy. There is a huge competition for top IT talent right now and a shortage of workers. Germany is doing a good job of keeping people and attracting top programmers from elsewhere. If we don't keep the people here, they will leave. They can work anywhere. We need their talent and experience here.

Note: The proposal is built on the competence of the Davidson Capital team, its advisory, and the feedback of the group of 50 senior executive leaders and experts („the 50“. For time reason „the 50“ have not been asked for formal approval of the text.

„The 50“: Senior executive leaders and experts

Dr.-Ing. Gitta Vischer, Leiterin Unternehmensentwicklung, GASAG.

Dr. Hagen Hultsch, Multi-Aufsicht- und Beirat, ehemaliges Vorstandsmitglied Deutsche Telekom AG.

Dr. Ing. Marten Schönherr CEO/ Founder Automat Berlin GmbH, previous CTO Telekom carve-out, VP Telekom Innovation Laboratories.

Dr. Jeff Zhou, Managing Director für deutschen und amerikanischen Tech-Unternehmen in China und Asien u.a. Maxwell, Valeo Siemens, Elektrobit und Siemens VDO.

Dr. Jürgen Kohr, VP EMEA Business Development, GlobalLogic.

Dr. Nicolai Schättgen, CEO, Match-Maker Ventures.

Dr. Olaf Sieg, Partner, Leiter Manufacturing, Chemical & Mittelstand, Detecon International.

Dr. Simon Hassannia, Head Business Innovation & Digital Partnerships, Car:studio, A.T.U.

Dr. Susan Wegner, VP Artificial Intelligence & Data Analytics, Lufthansa Industry Solutions.

Dr. Ulrich Müller, Sprecher der Geschäftsführung, Operational Services GmbH&Co.KG (subject to sign-off by employer).

Prof. Dr. Heinrich Arnold, Partner Davidson Capital, Multi-Aufsichtsrat, previously CEO Detecon International, Leiter F&E Deutsche Telekom, etc.

Prof. Dr. Katharina Hölzle, IT-Entrepreneurship, Hasso Plattner Institute, Faculty of Digital Engineering, University of Potsdam, Vice Chair of the Commission of Experts for Research and Innovation (EFI).

Prof. Dr. Michael Dowling, Chair - Innovation and Technology Management, University of Regensburg; Chairman of the Board, Münchner Kreis.

**GROWTH VENTURE Stabilisierungsfund.
-Venture Debt Initiative für Deutschland-**

Berlin, 20. März 2020

- English version page 6 ff -



Prof. Dr. Sahin Albayrak, CEO DAI Labor, Chairman Institut für Wirtschaftsinformatik und Quantitative Methoden, TU Berlin.
Alexander Vaselek, Investor, Geschäftsführer und Gründer der CIMEDO Investment Group und VASCON Management Consulting.
Anvar Asanov - CFA, M&A and Investment professional.
Augusto Pellarini, international CFO, multinational Companies, Advisor and Investor, Washington DC, Deutsche Telekom (Germany and US), T-Mobile International (Germany), Devas Multimedia (India and US), Basket (US), MyTaxi (US).
Boris Tawakkoli, CFA, Managing Partner, MosFirst LLC, u.a. Innovation Council von SAP C.I.S. (Externes Mitglied).
Cafer Tosun, Senior Vice President und COO Big Data, SAP.
CDO IT supplier*.
Chairman of world leading innovation institute*.
Chairwoman of German Entrepreneurship Institute.
COO Insurance Company*.
Christian Stangier, Executive Leader, Innovation & Transformation, previous SVP Global Fortune 100 company.
Christian Wolf, Serial Entrepreneur, Founder & Member of the Board, asgoodasnew electronics GmbH.
CIO leading car manufacturer*.
Dipl. Wirt.-Ing. Andreas Kindt, Geschäftsführer / Managing Director, ando consulting & business services GmbH, previous CTO T-Online etc.
Dzems Bruvelis, Former President and CEO, manufacturing company*.
Eran Davidson, Founder and CEO Davidson Capital.
Ex-board member DAX company, CEO start-up*.
Ex-CIO Dt. Telekom, Senior Expert VP Consulting Company*.
Gil Rosen, President & General Manager, Amdocs:next, former CEO Telekom Carve Out, previous VP Telekom Innovation Laboratories.
Gilad Goldberg, financial expert, high tech investment professional, Managing Director, Ofek Single Family Office.
Head of AI, Global tier 1 supplier*.
Inga Schloms, COO Davidson Capital.
IT Patent Lawyer, Leading International Software Company*.
Jürgen Graalman, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter, Die BrückenKöpfe GmbH, former CEO of AOK.
Kay Freiland, Partner Mobility und Automotive, Detecon International GmbH.
Klaus Hentges, Investor, Chairman Stanford Alumni Admissions Germany.
Klaus J. Buss, CEO/Founder, Calliope gGmbH, Aufsichtsratsmitglied Medios AG, TUBS GmbH, Shareholder BISDN, previous CFO Telekom Innovation Laboratories.
CEO senior advisory, Malta, multiple advisory boards, previous Vice-President in world-wide Electronics, IT and Telecoms Practice.
Marie Dowling, Investment Professional, THGA Bochum, formerly T-Venture.
Marius Swart, Managing Director, HenkelX.
Michael Koblenz, CEO MikoGroup, Berlin - Moskau.
Mladen Medovic, Investor, Shareholder und Managing Director Woodstone Investments.
Nils Stamm, CDO, Telekom Deutschland GmbH.



Oliver Haeggberg, Investment Professional, Venture Capitalist, Entrepreneur, Owner and Managing Director Value Grid Partners GmbH.
Oliver Schacht, PhD, CEO, Curetis N.V. (and designated CEO OpGen Inc.), President Branchenverband der Biotechnologie in Deutschland BIO.
Peter Vesco, CEO EMEA rezolve.com, previous Senior Executive Leading Payment Provider.
Rita Lei, Managing Director, Torch Partners.
Rolf Dienst, Founder Wessel Management, Wellington.
Sean Wright, Managing Director, Stanley Ventures, Frankfurt.
Alf Henryk Wulf, Supervisory Board Member of Software AG etc., Investor and Entrepreneur, Chairman Baden-Württemberg: Connect e.V. (bwcon).
Wolf Hisserich, CEO Deutschland, Qwant.

* Clearance with their employers is still ongoing, so some of the names are not yet revealed in clear text.