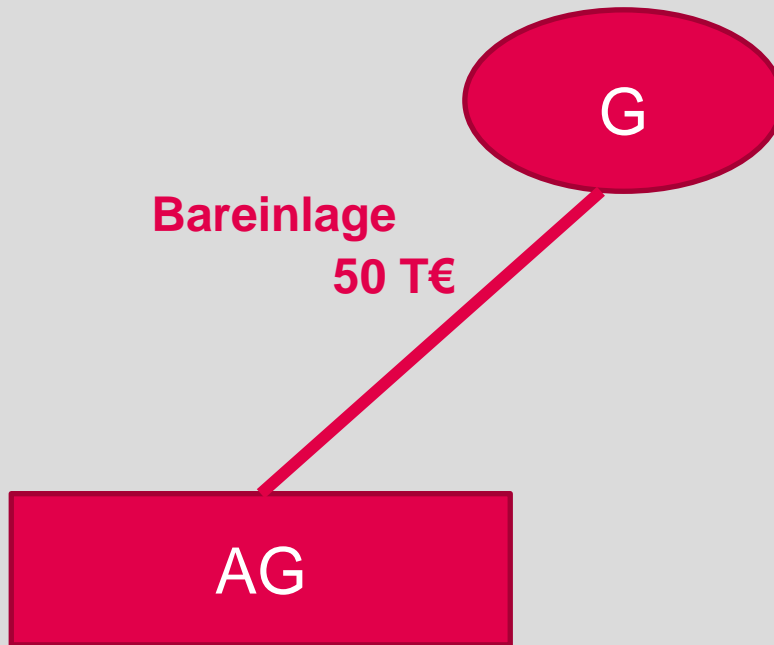


# Finanzierung in Schritten bei schnell wachsenden Unternehmen

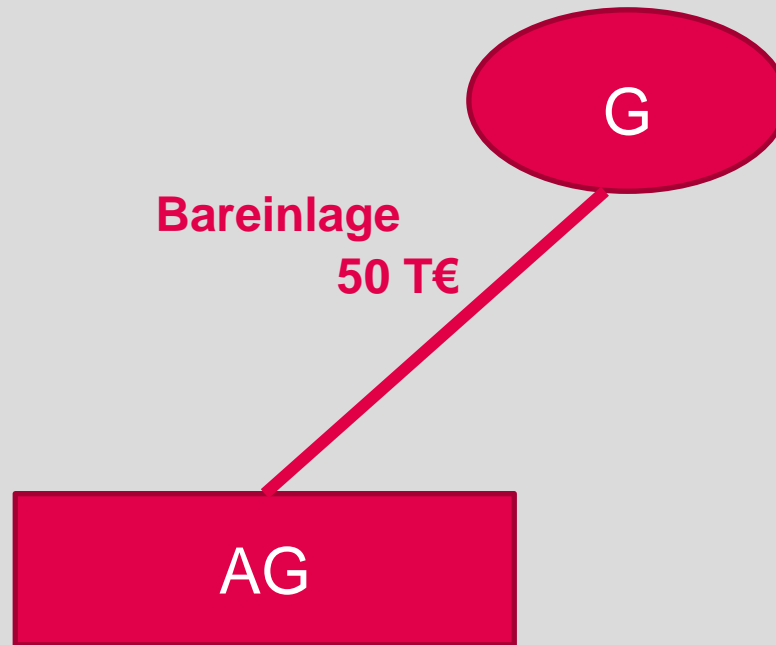
(4)

# 1. Schritt

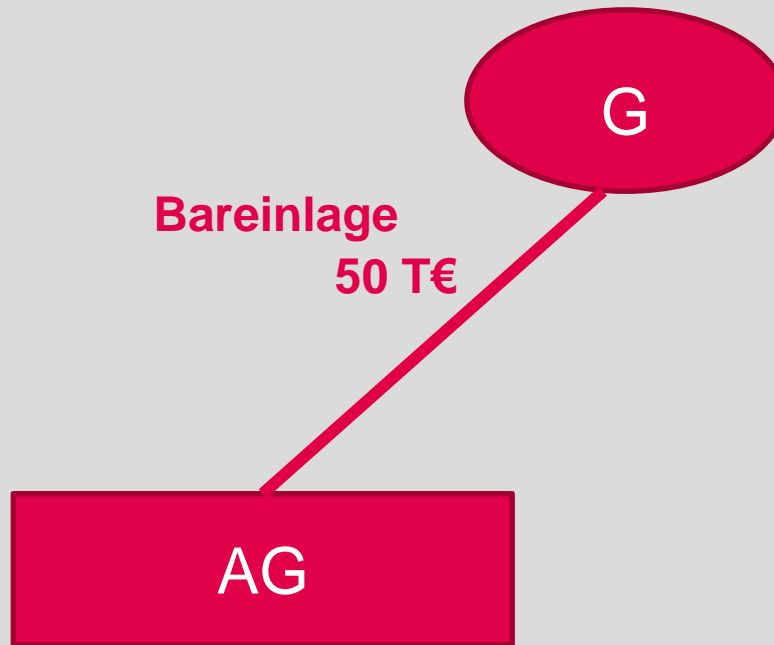
# 1. Schritt: G gründet eine AG



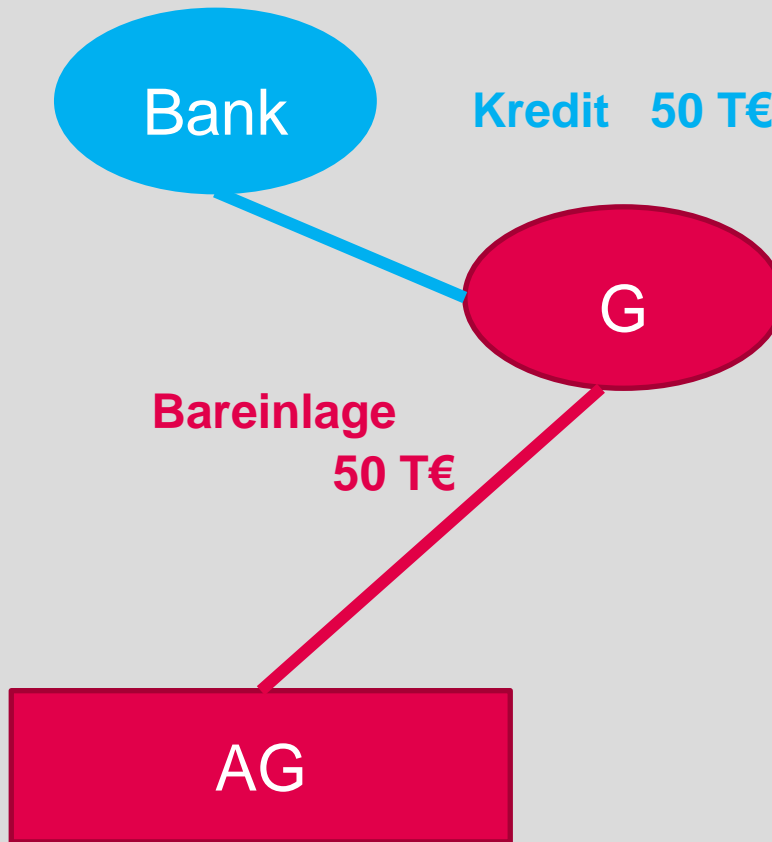
# Und wenn er die 50 T€ nicht hat



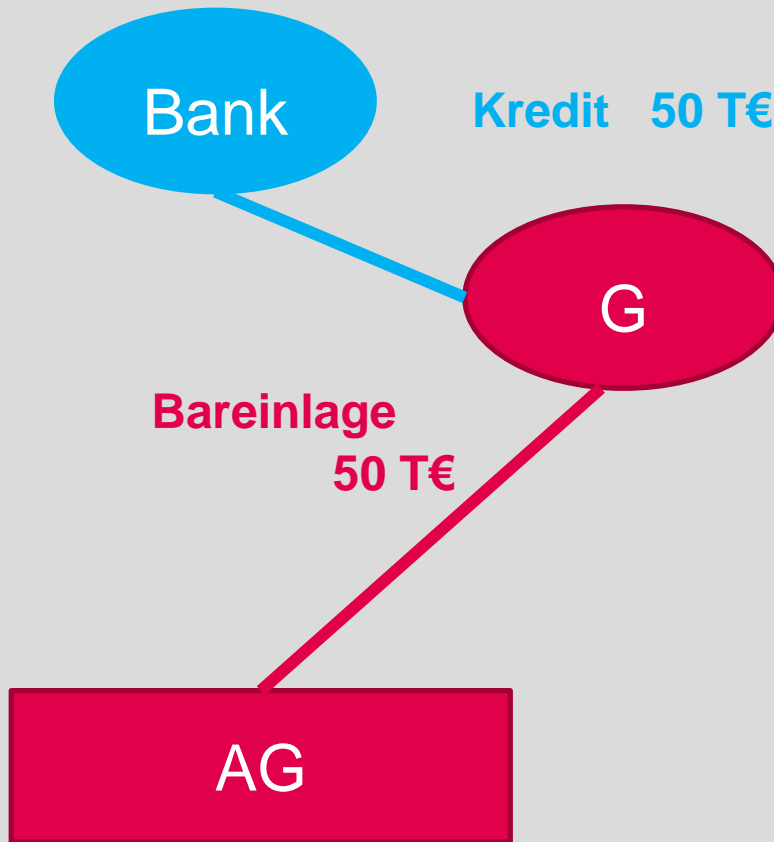
# ...leiht er sich diese



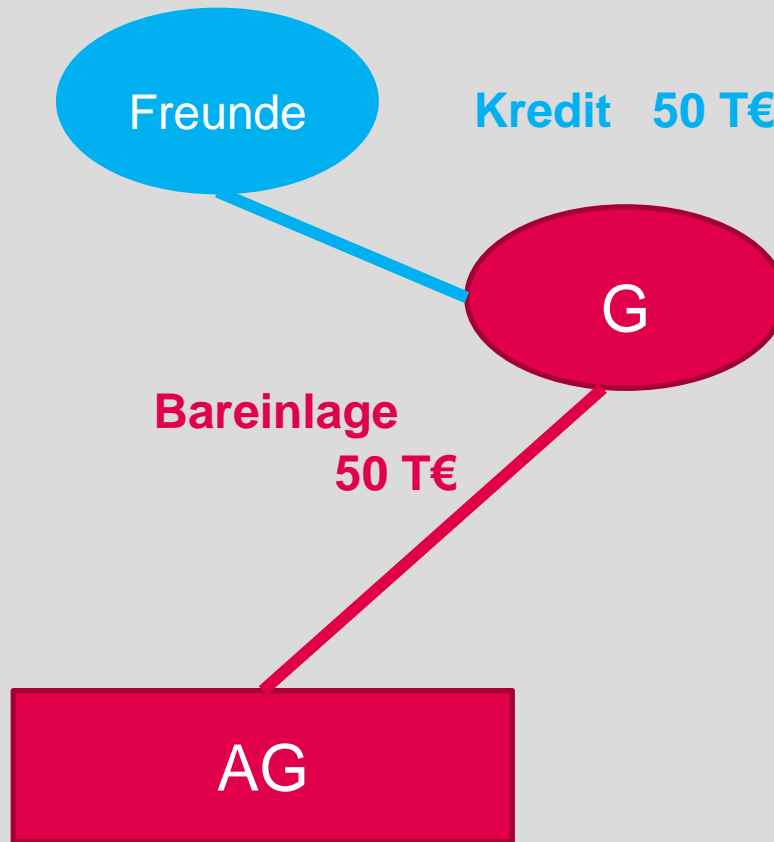
# ...leiht er sich diese



# ...von der Bank...

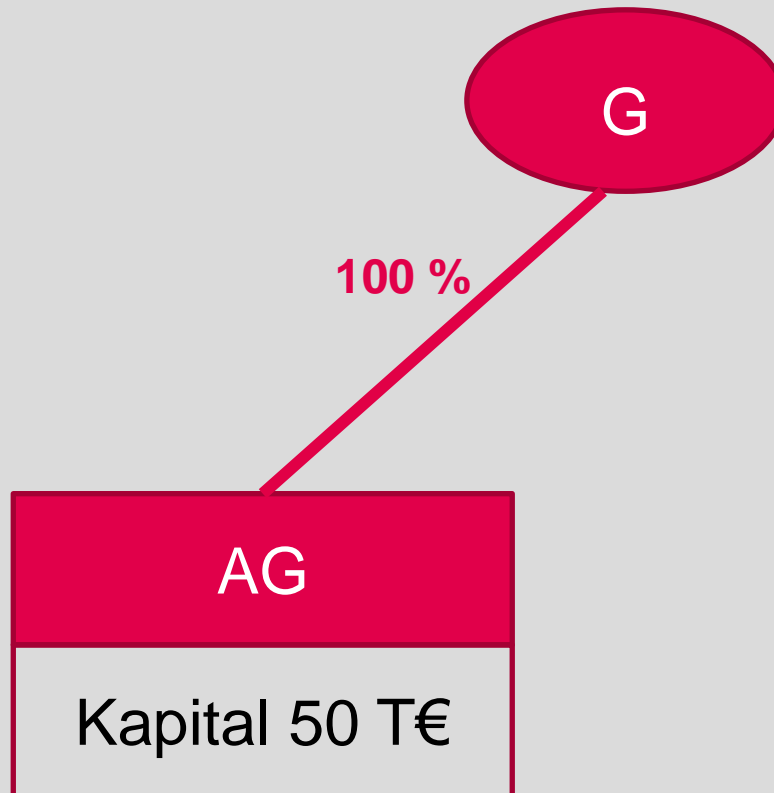


# ...oder von Freunden





# 1. Schritt: Ergebnis



**Aber mit 50 T€ kommt man bei  
einer großen Idee nicht weit...**

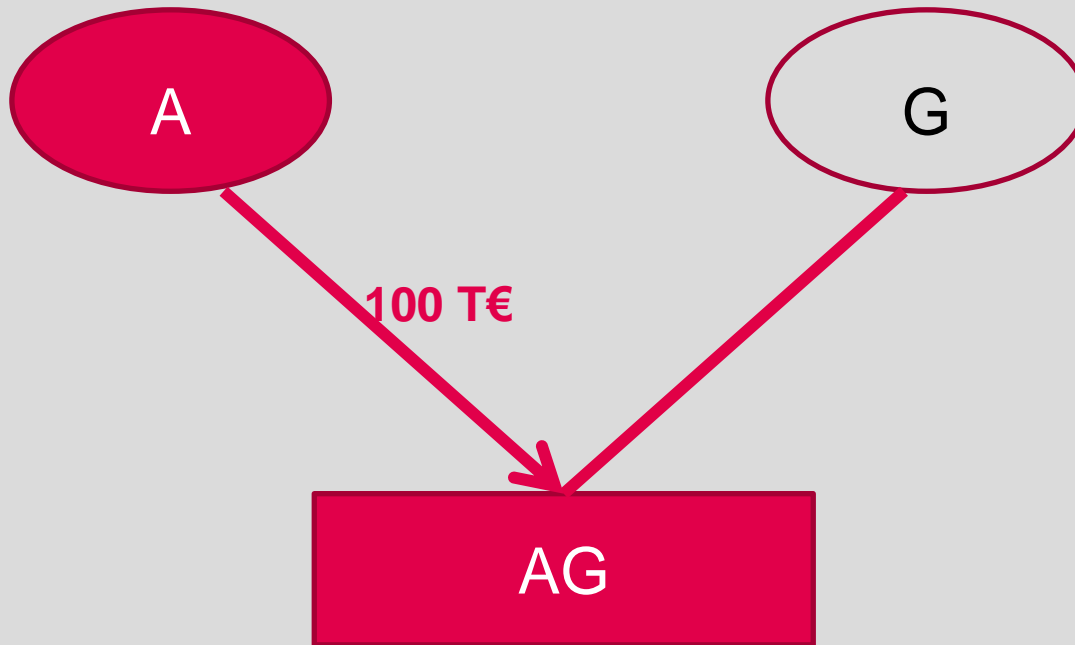
**Aber mit 50 T€ kommt man bei  
einer großen Idee nicht weit...**

**...Zur Entwicklung einer  
fundierten Konzeption braucht  
er weitere 100 T€!**

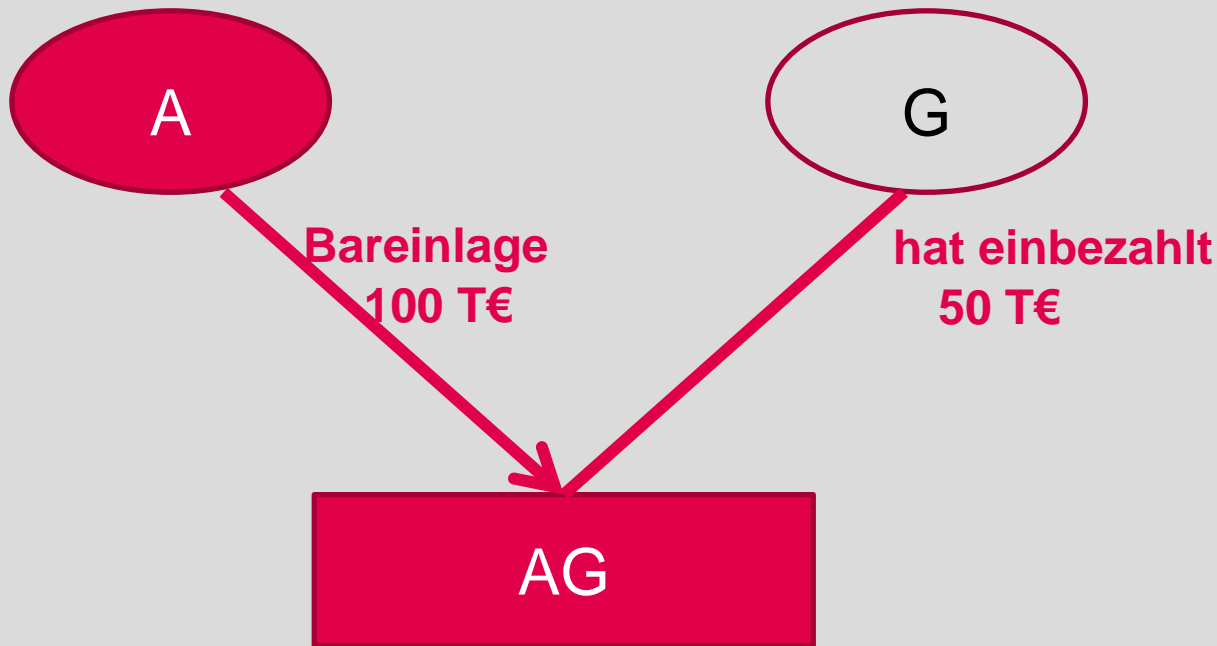
# 2. Schritt

## 2. Schritt:

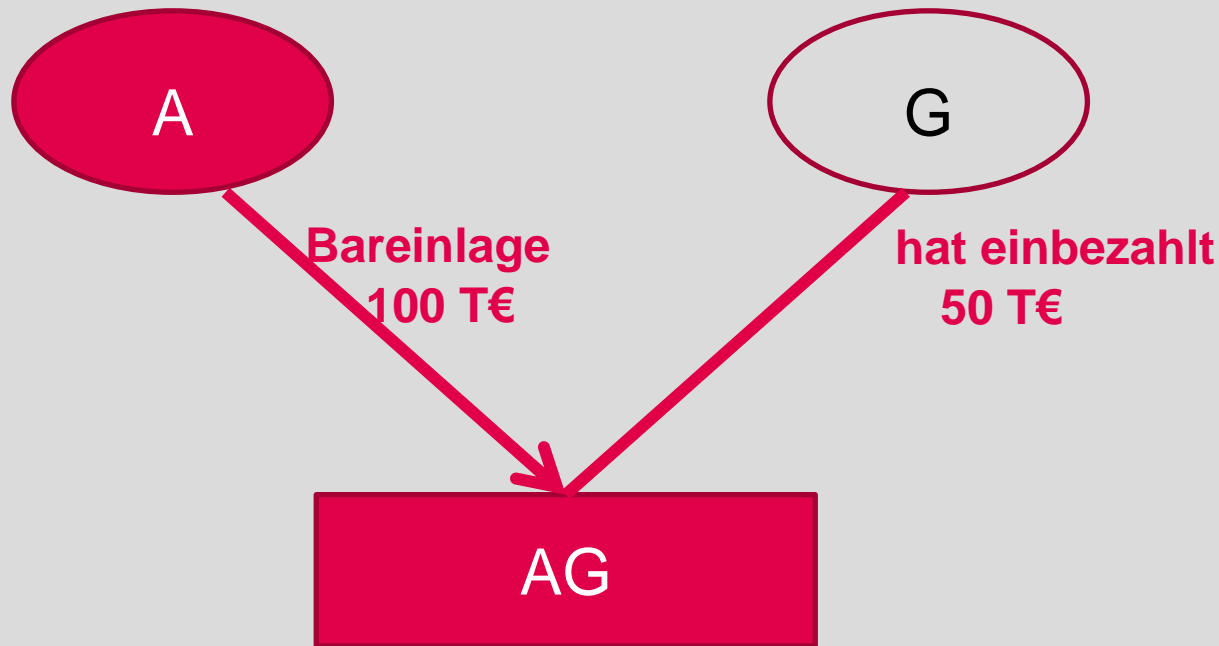
Business **A**ngel investiert 100 T€



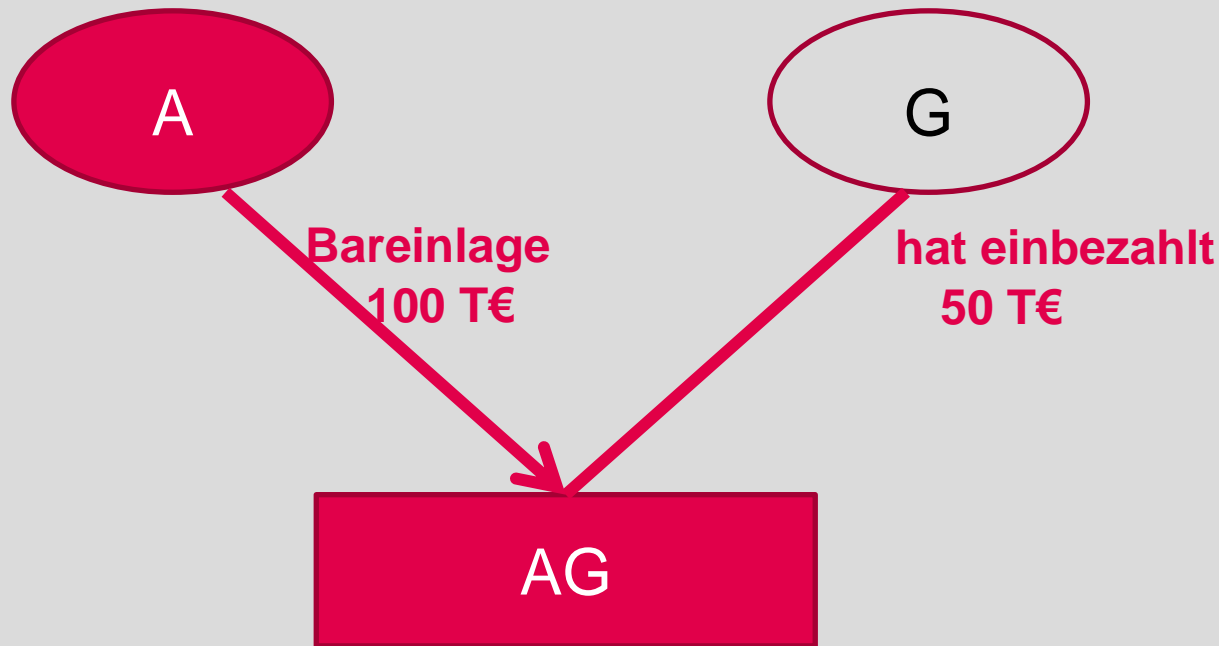
# G ist aber nicht bereit, A 2/3 der AG zu geben



# A wäre mit 10 % an der AG zufrieden – aber wie geht das?

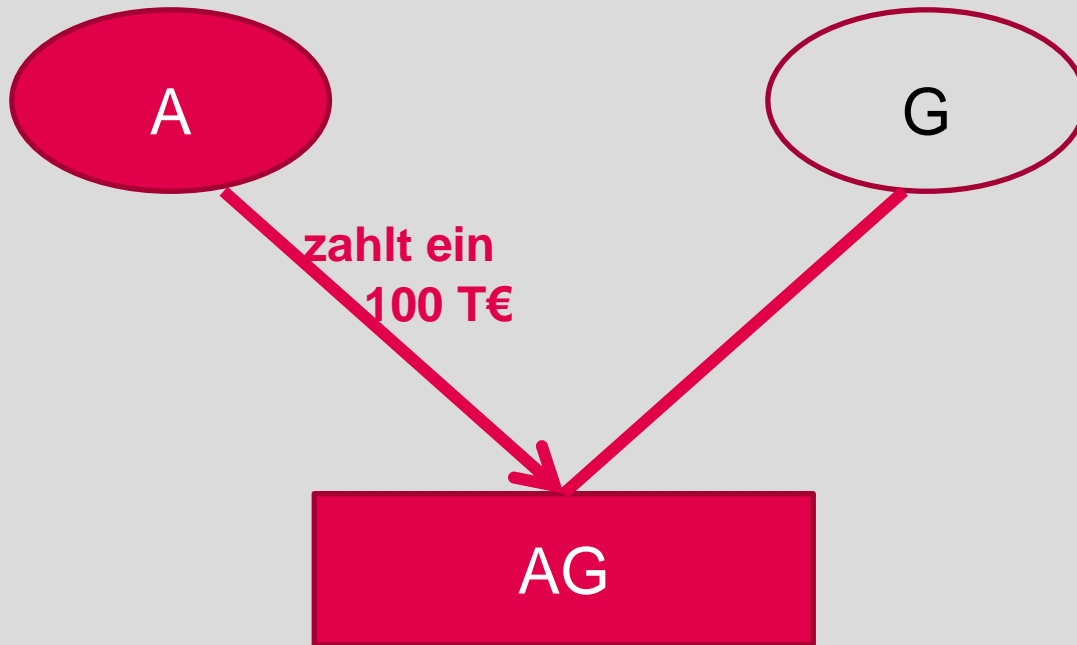


# Die AG führt eine Kapitalerhöhung durch...

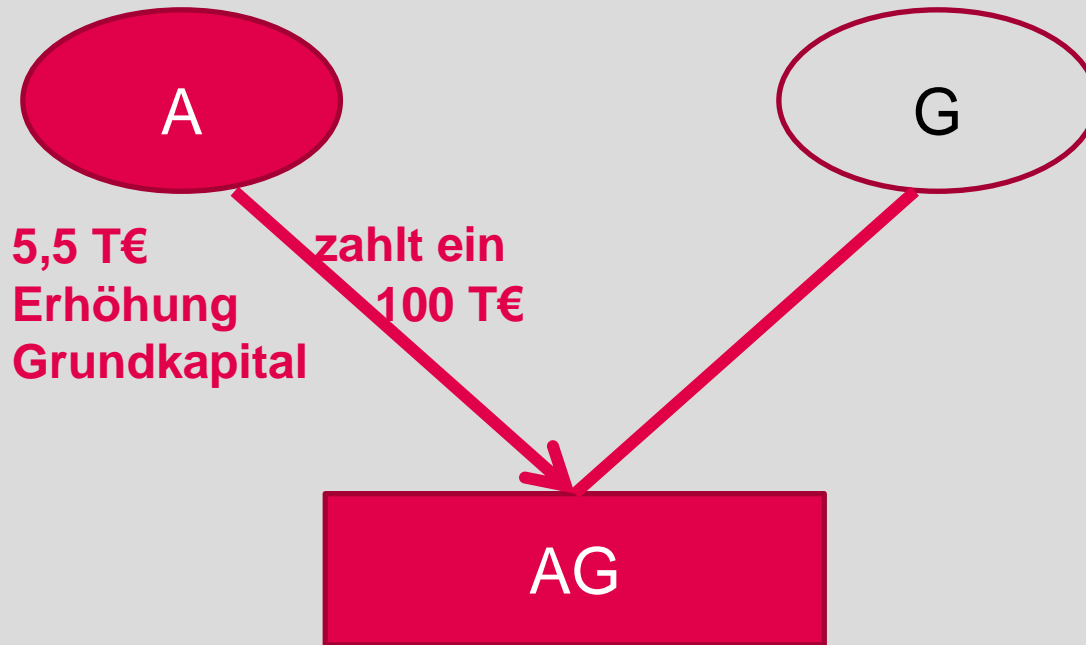




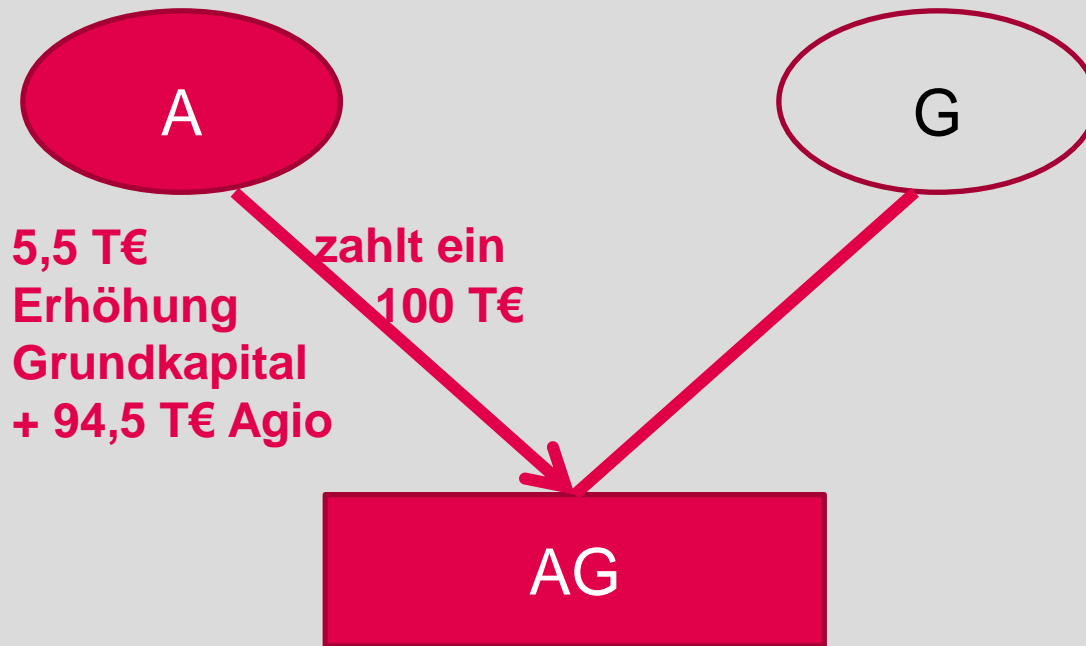
# ...von 50 T€ auf 55,5 T€



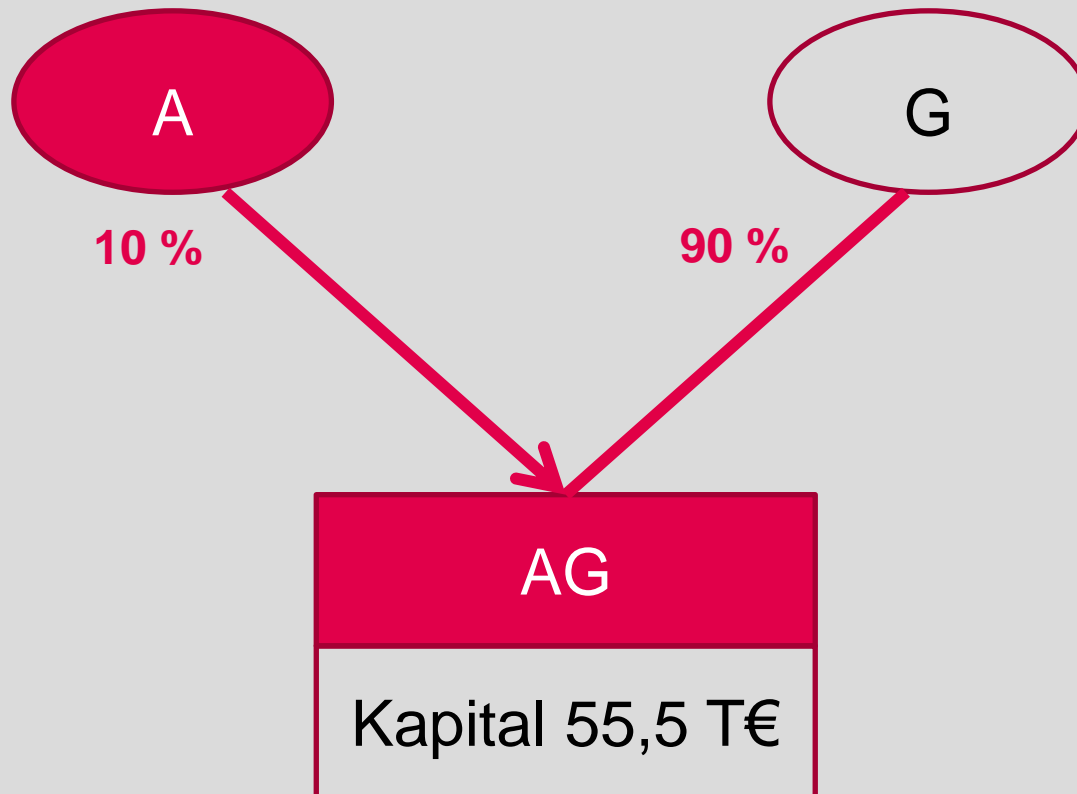
# ...von 50 T€ auf 55,5 T€



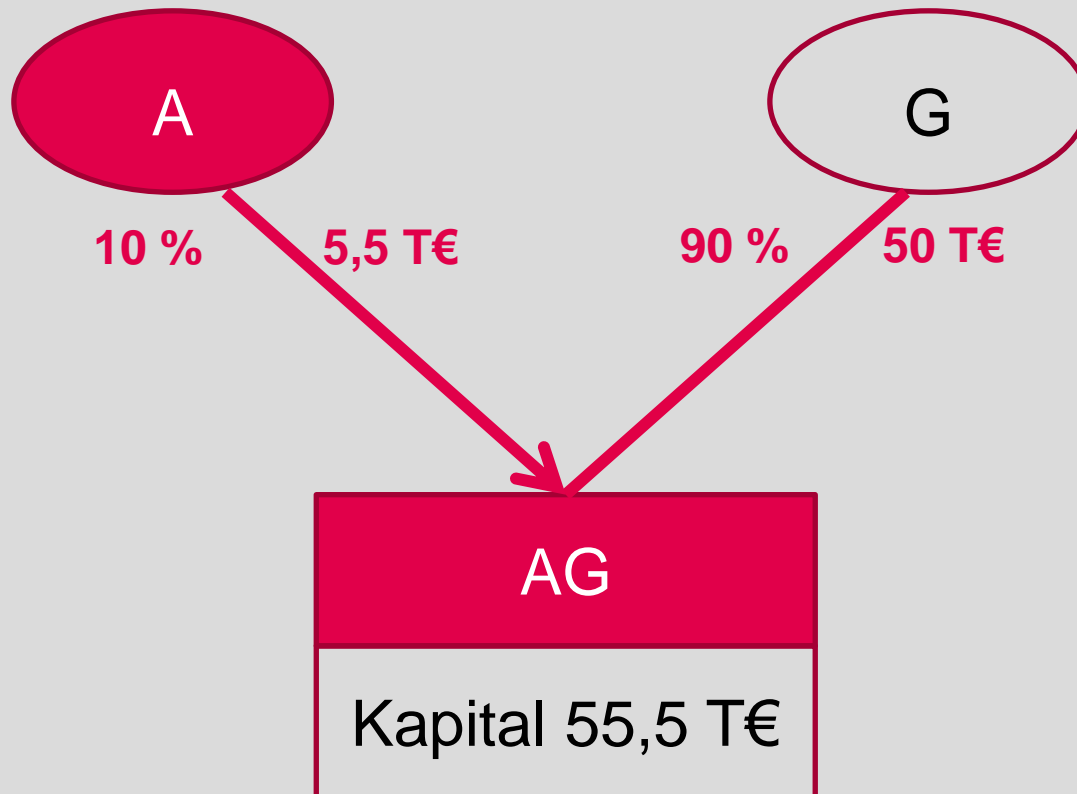
# ...von 50 T€ auf 55,5 T€



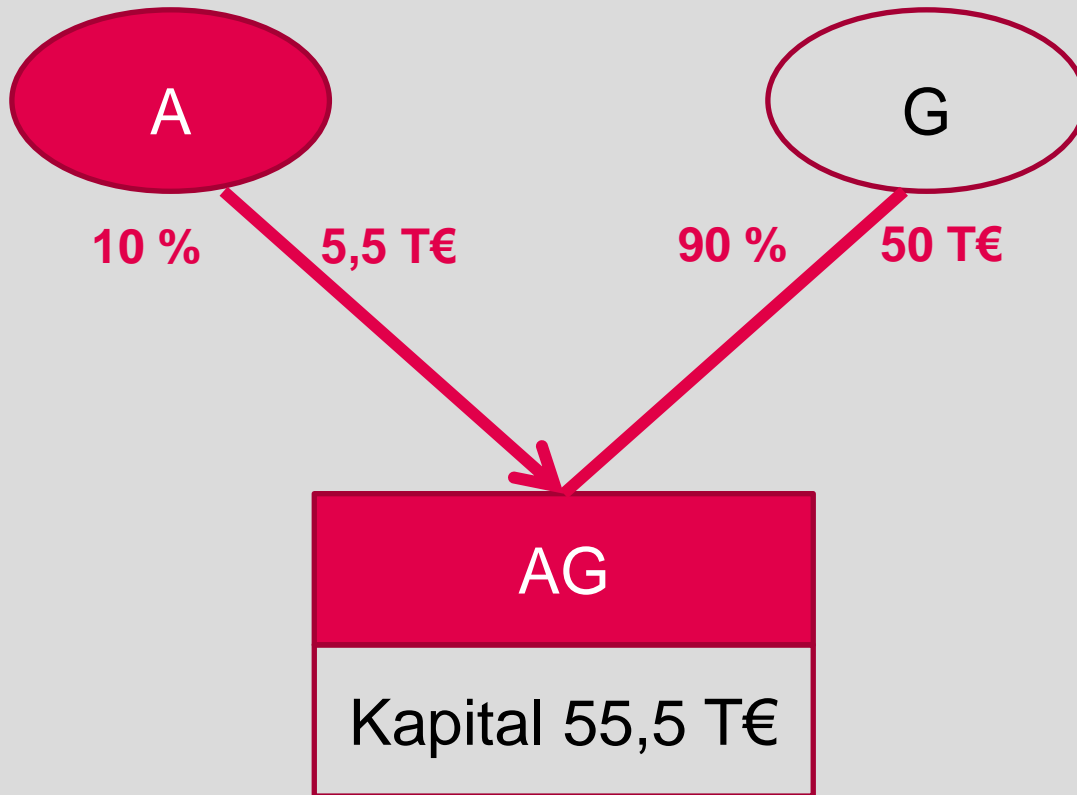
## 2. Schritt: Ergebnis



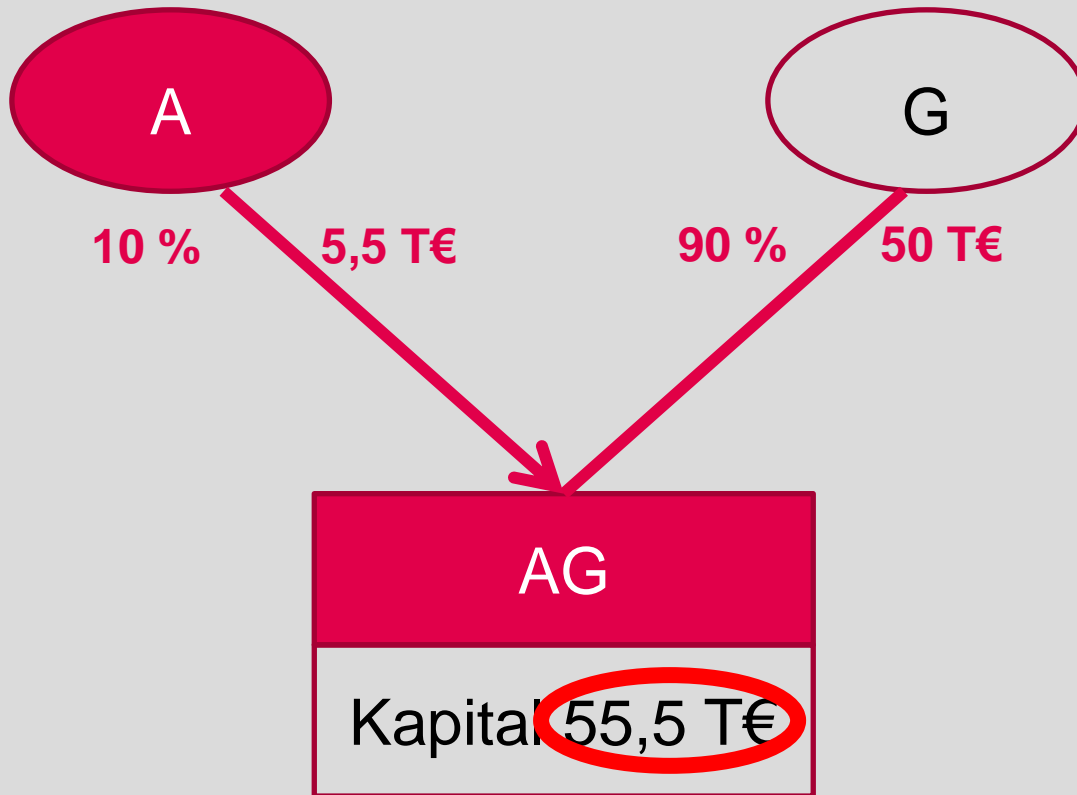
## 2. Schritt: Ergebnis



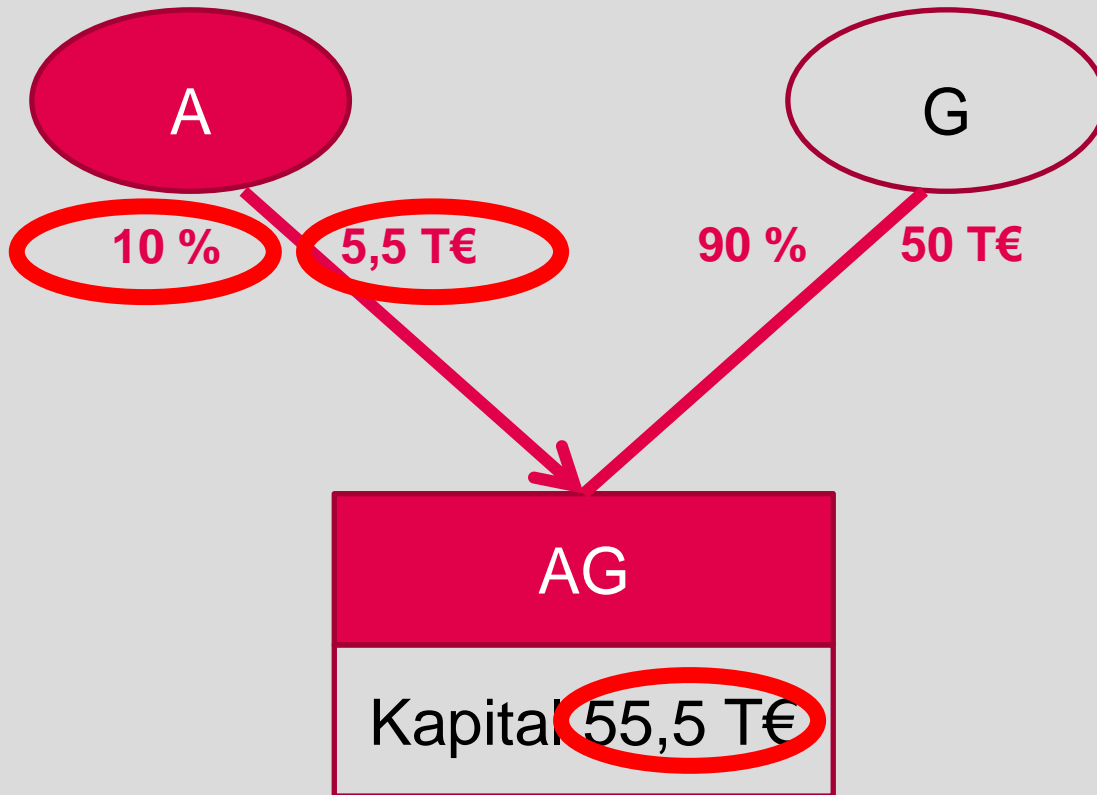
# Probe:



# Probe:



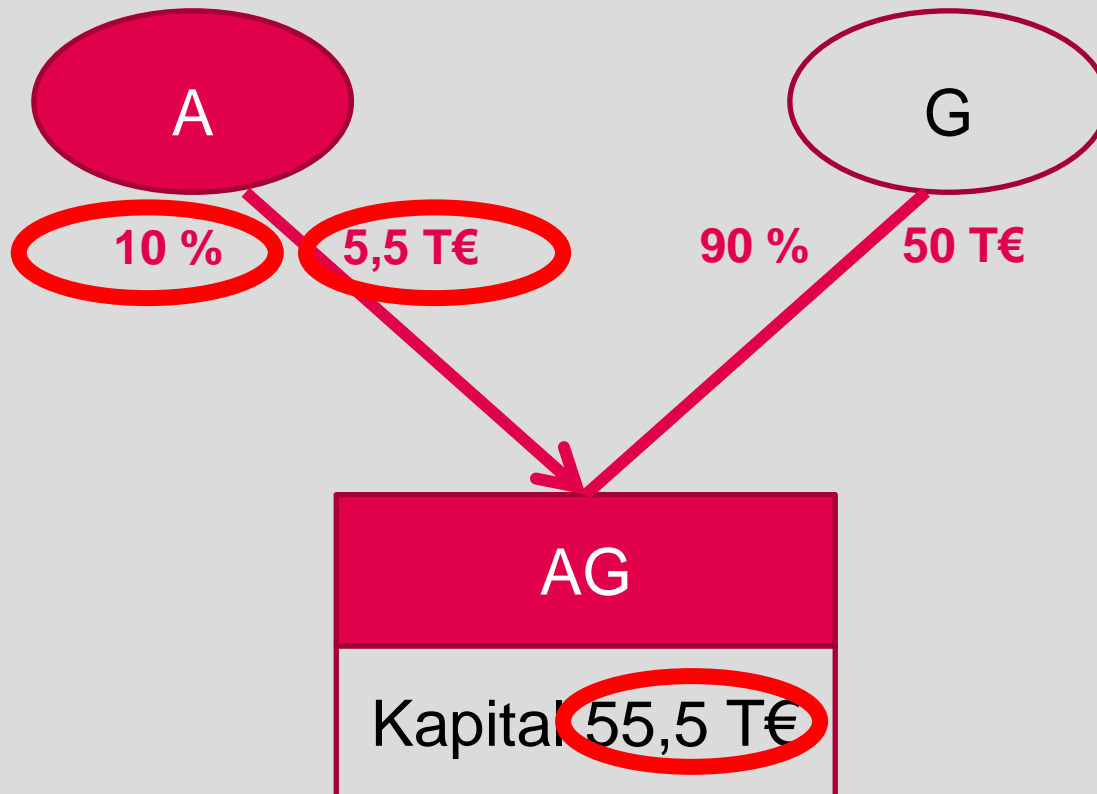
# Probe:





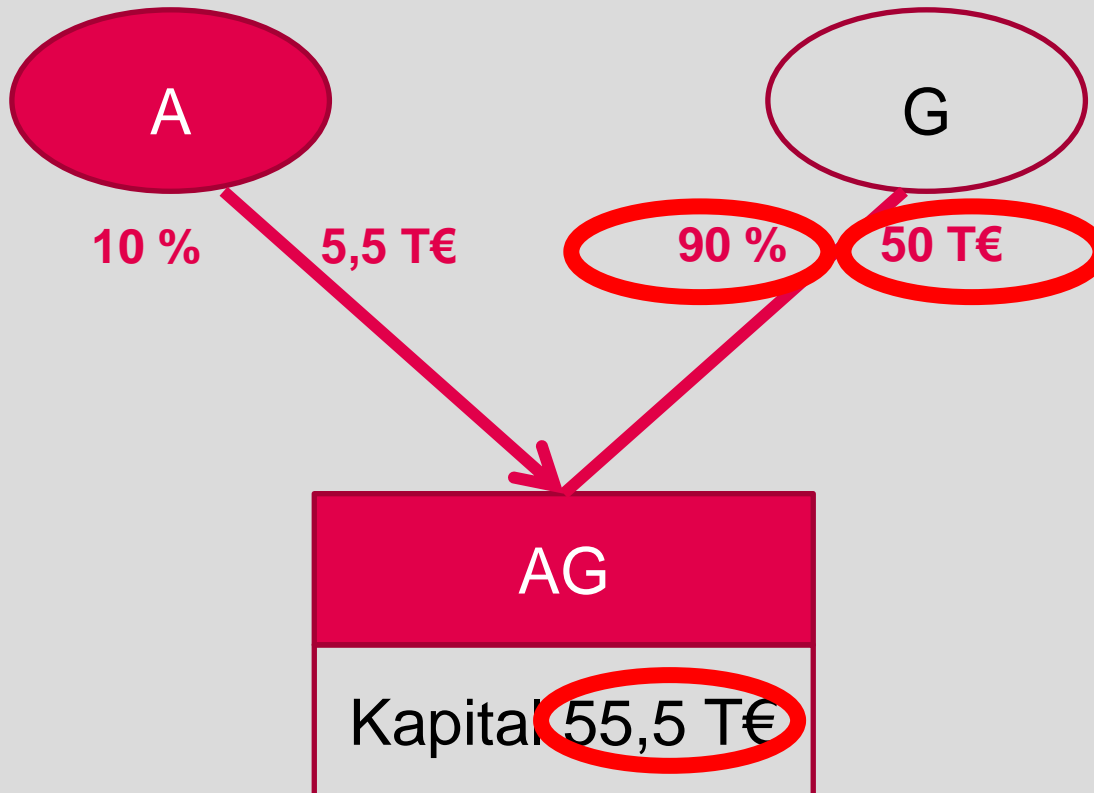
# Probe:

$$5,5 \text{ T€} : 55,5 \text{ T€} = 10 \%$$



# Probe:

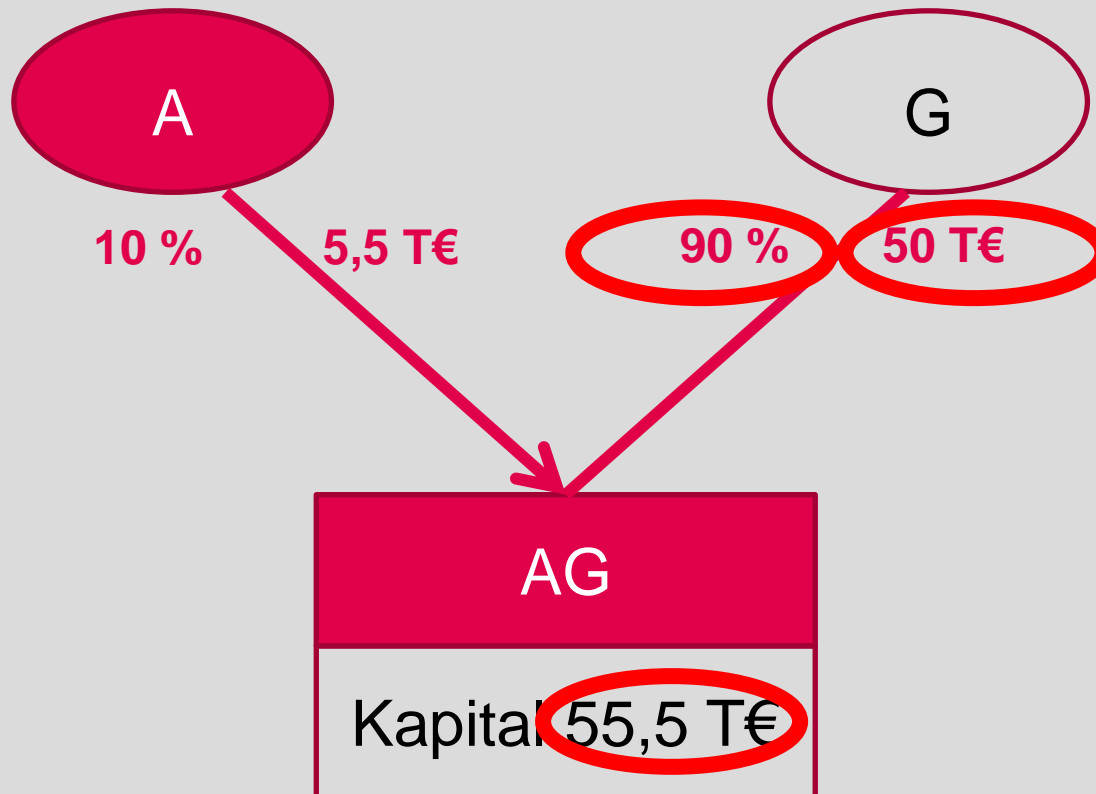
$$5,5 \text{ T€} : 55,5 \text{ T€} = 10 \%$$



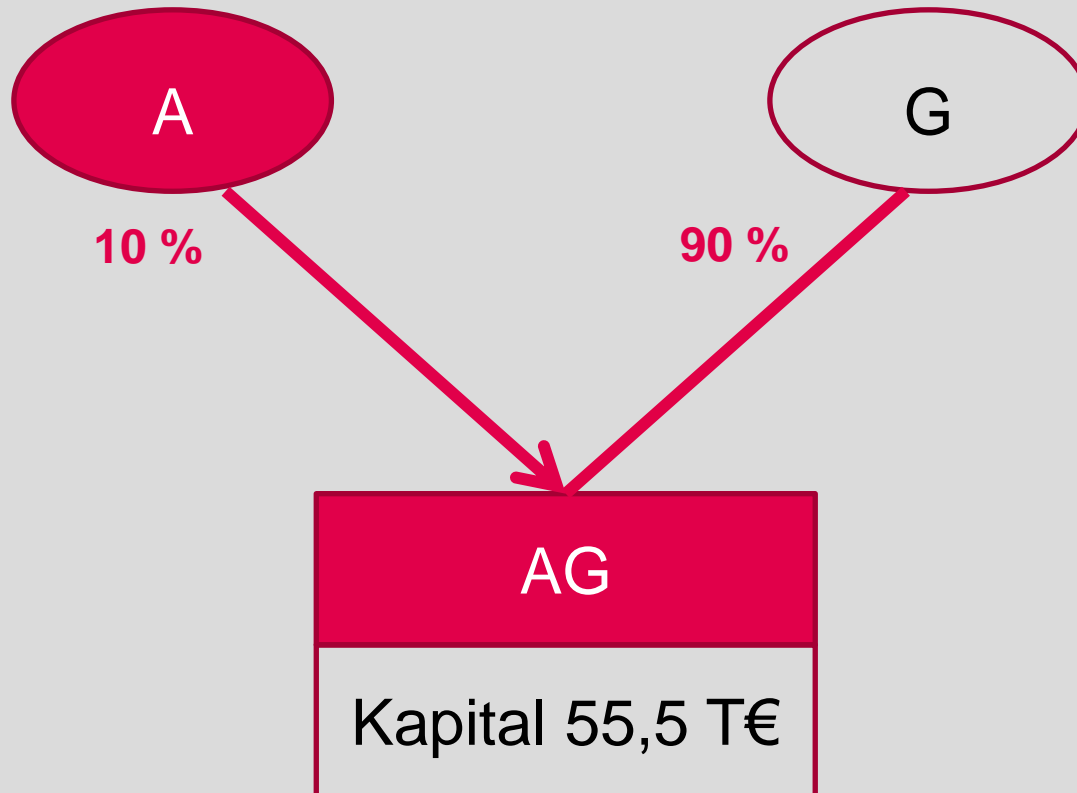
# Probe:

**5,5 T€ : 55,5 T€ = 10 %**

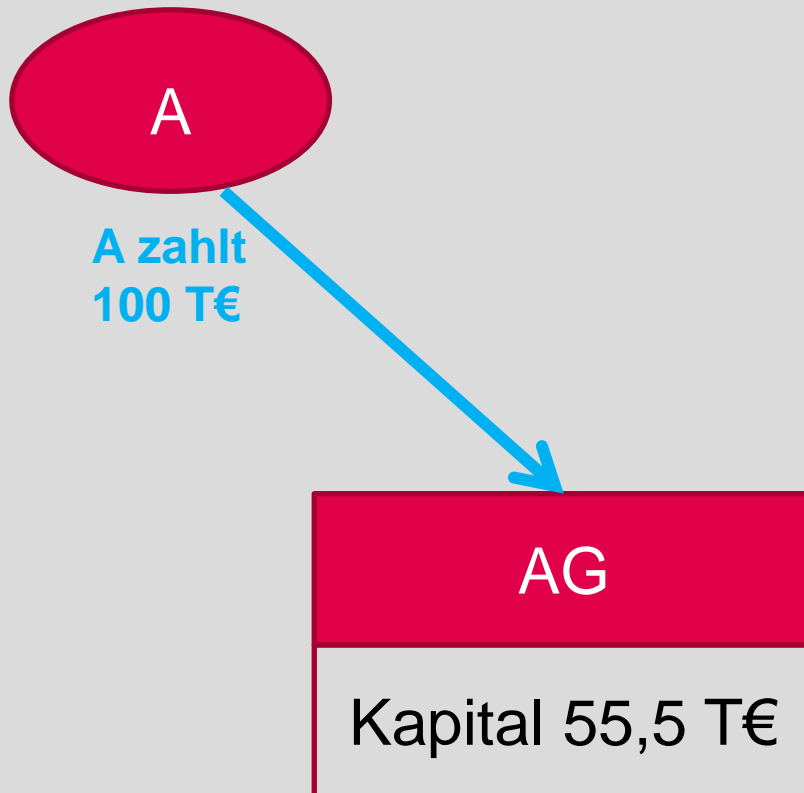
**50 T€ : 55,5 T€ = 90 %**



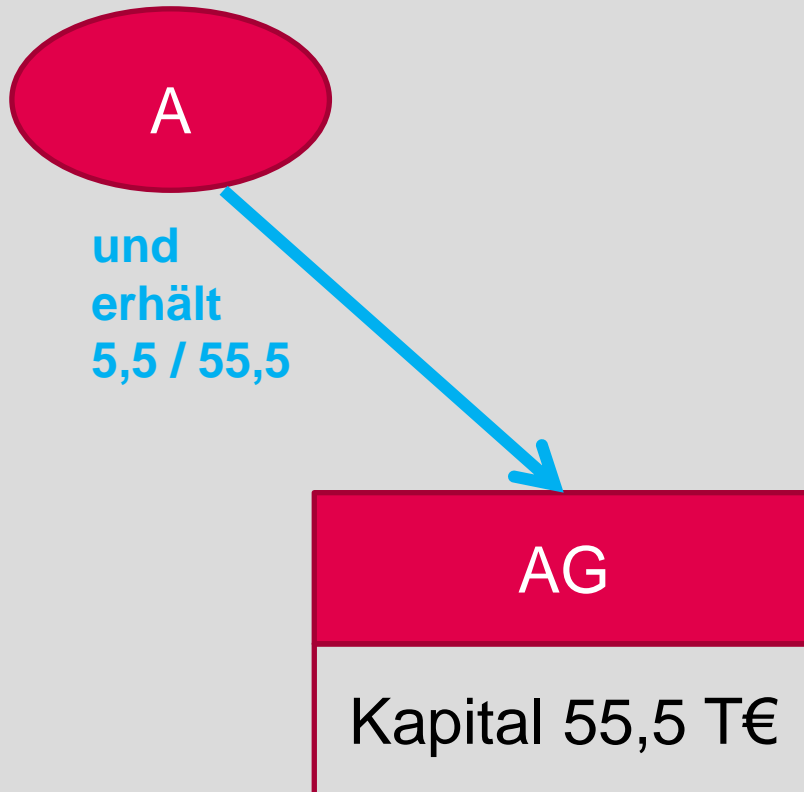
# Wie bewertet A die AG?



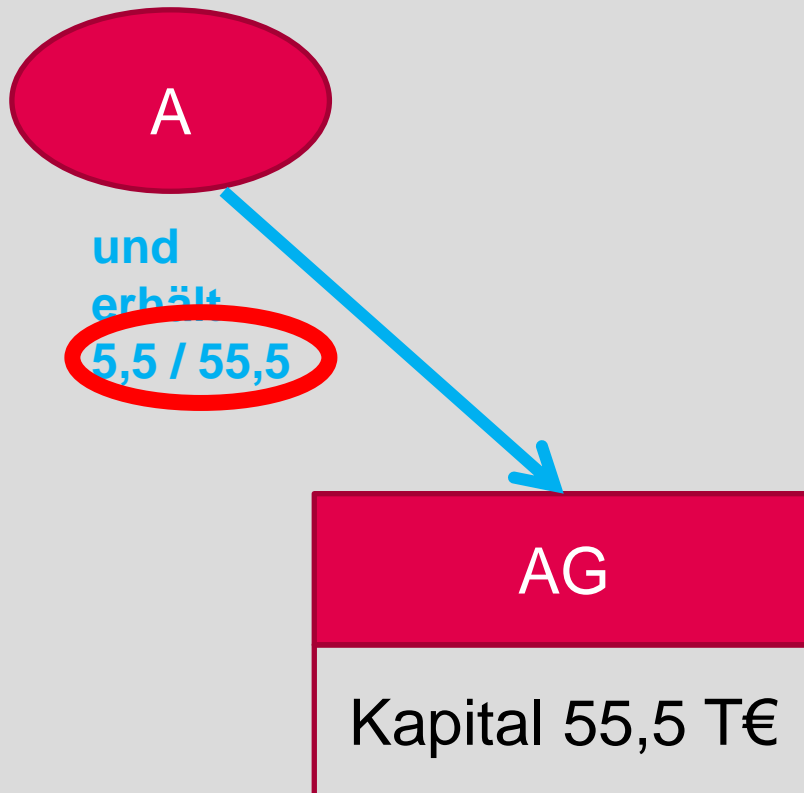
# Wie bewertet A die AG?



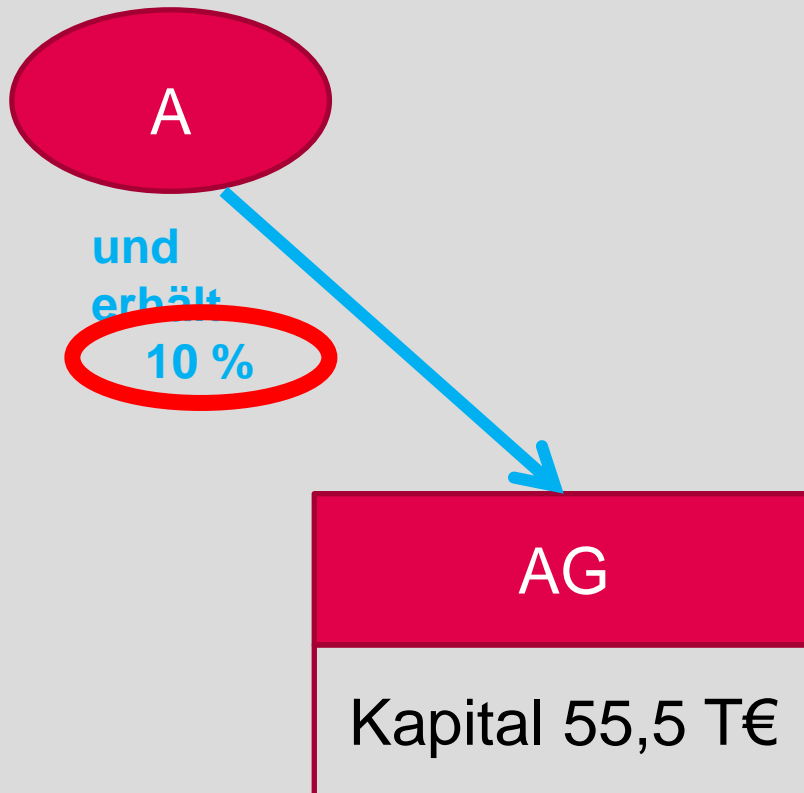
# Wie bewertet A die AG?



# Wie bewertet A die AG?

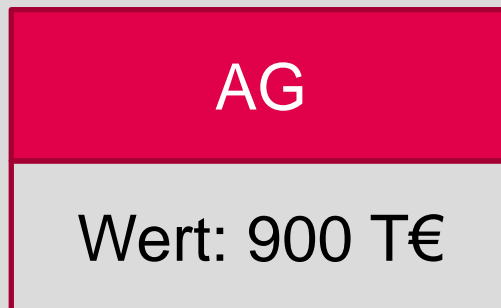


# Wie bewertet A die AG?

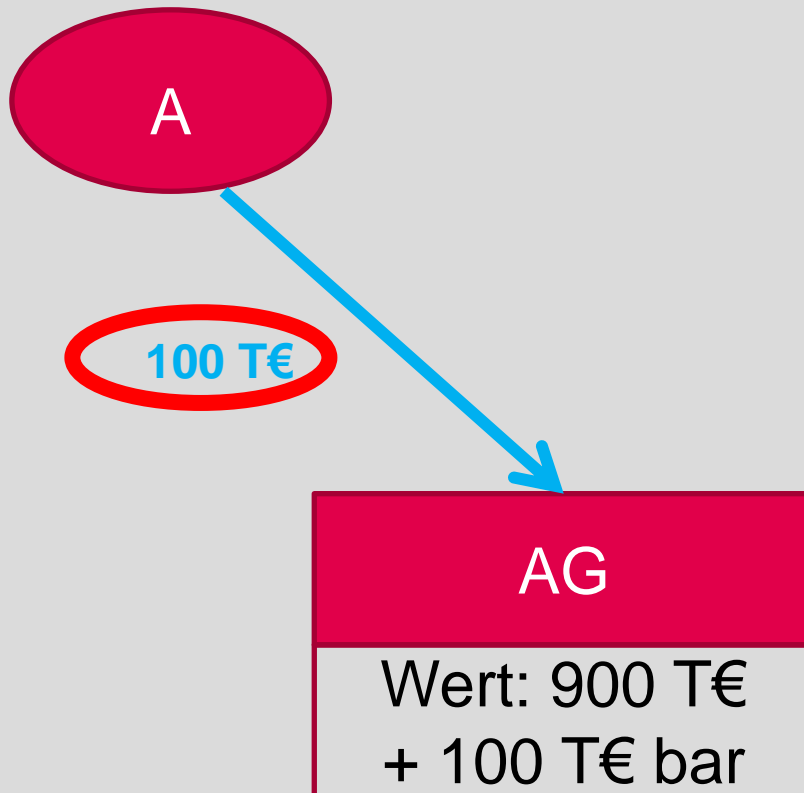




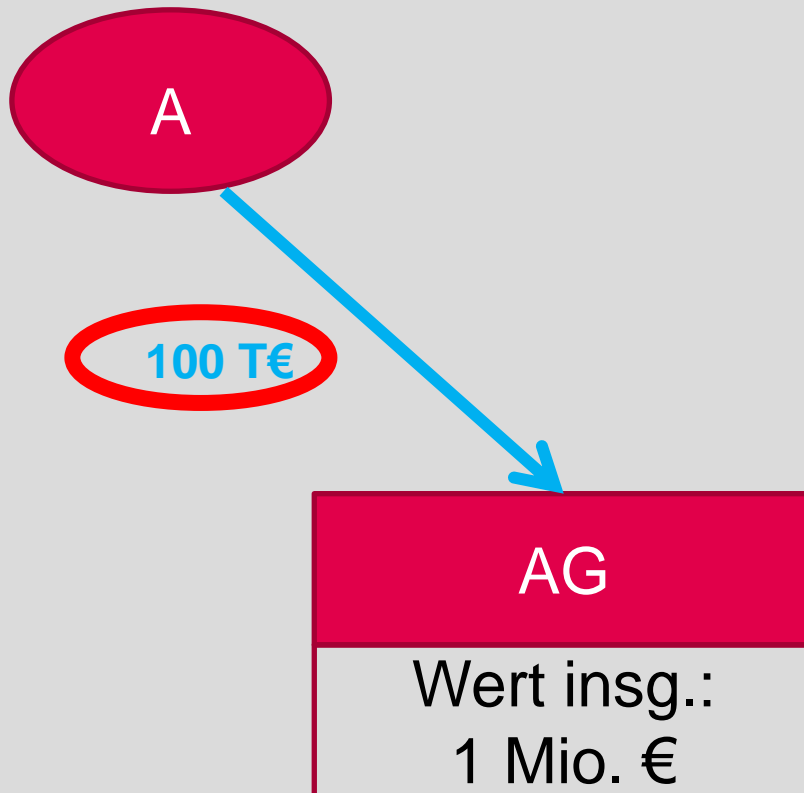
# Vor Eintritt bewertete A die AG mit 900 T€



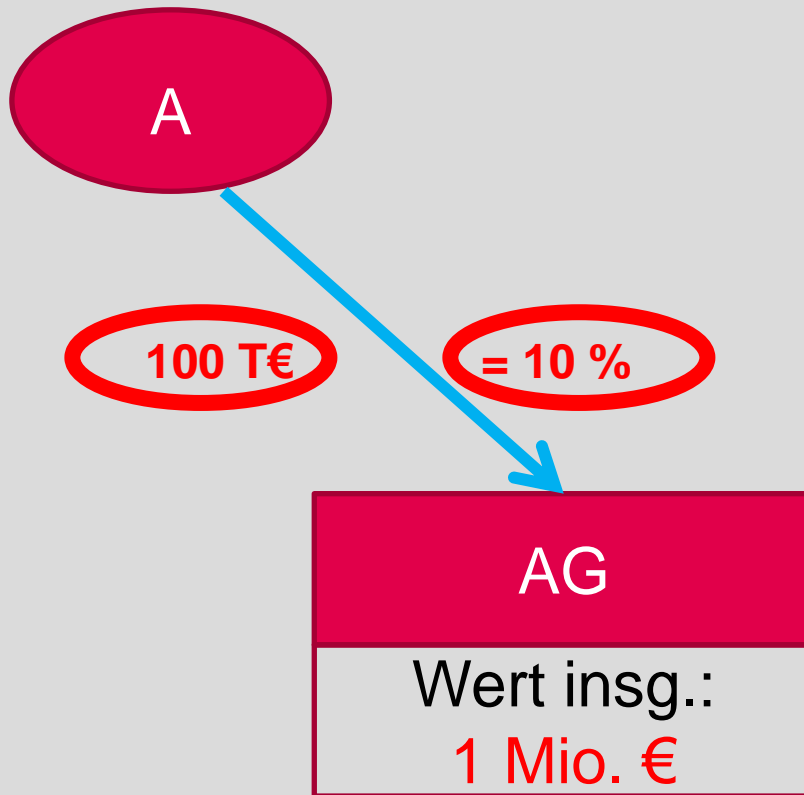
# A gibt 100 T€ in die AG in bar



# A gibt 100 T€ in die AG in bar



# A gibt 100 T€ in die AG in bar



**Jetzt wird eine fundierte  
Konzeption erstellt und dann?**

**Jetzt wird eine fundierte  
Konzeption erstellt und dann?**

**Das Produkt muss entwickelt  
werden für den Markt...**

**Jetzt wird eine fundierte  
Konzeption erstellt und dann?**

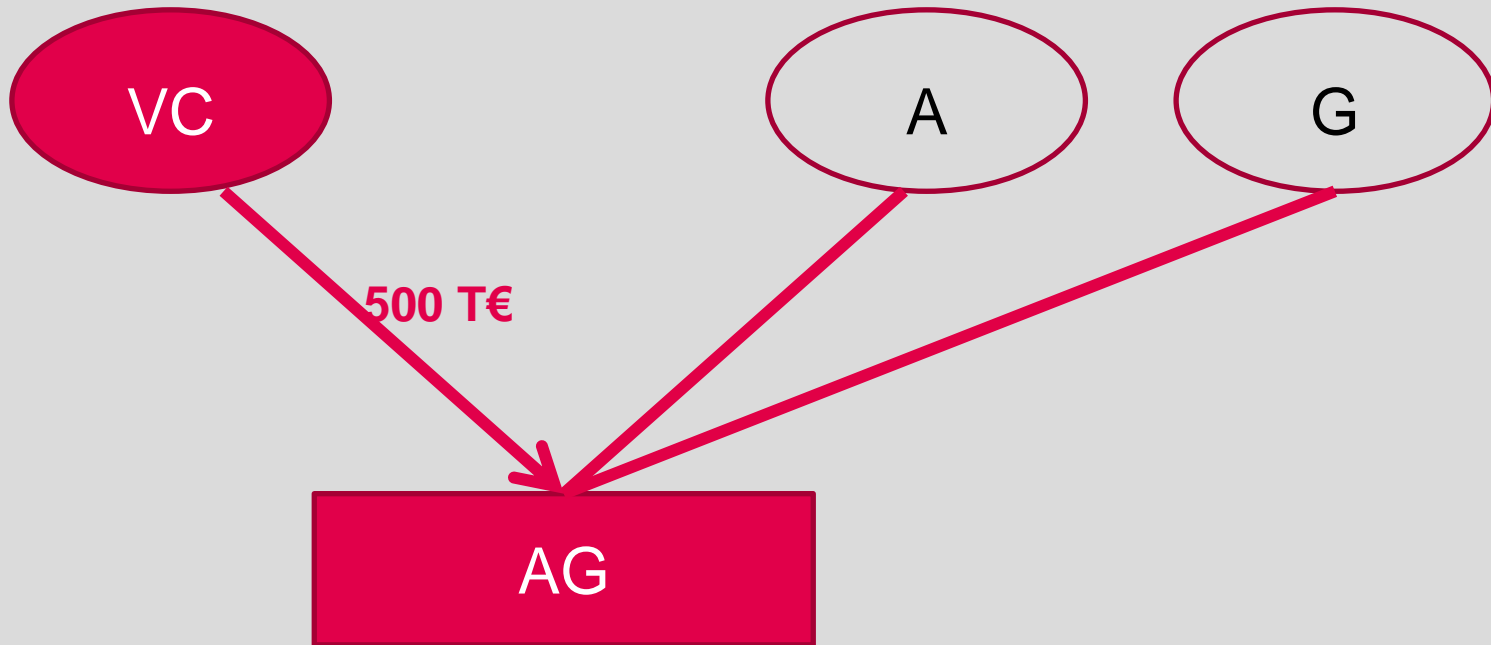
**Das Produkt muss entwickelt  
werden für den Markt...**

**...Und dafür ist Geld  
erforderlich!**

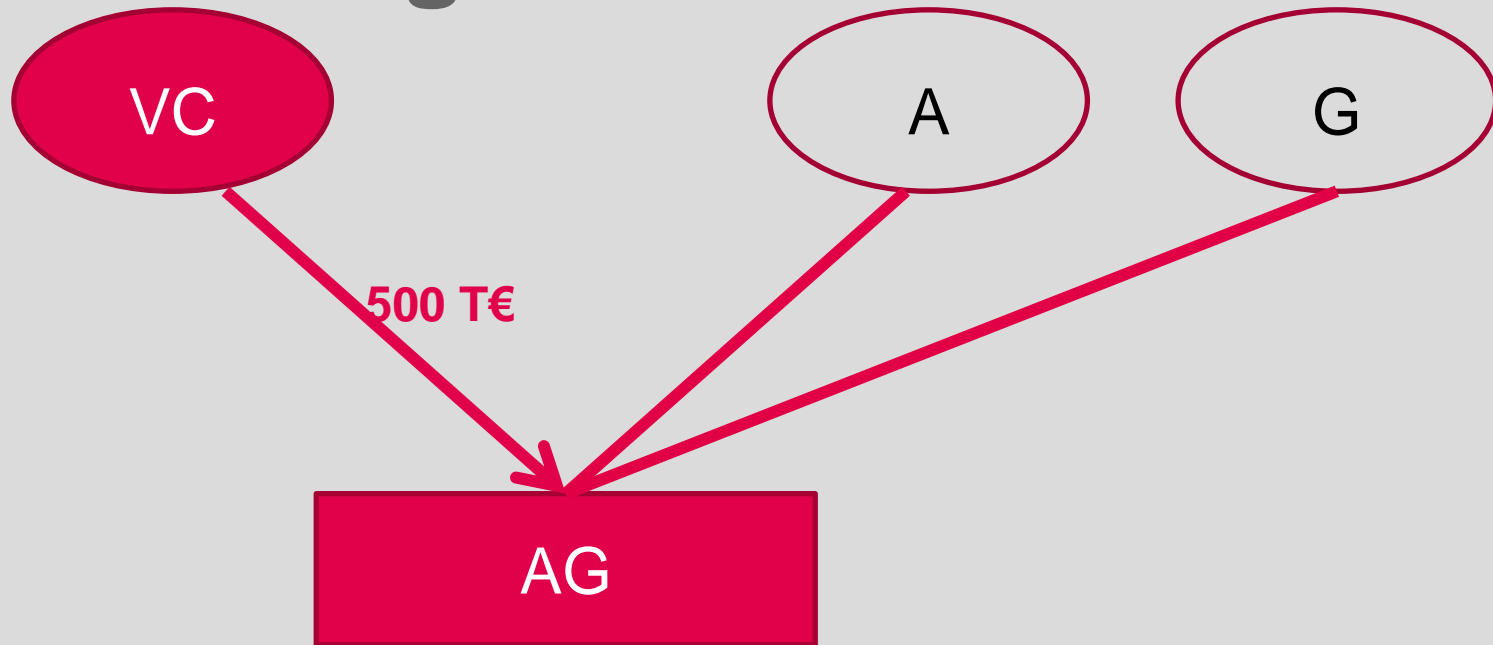
# 3. Schritt



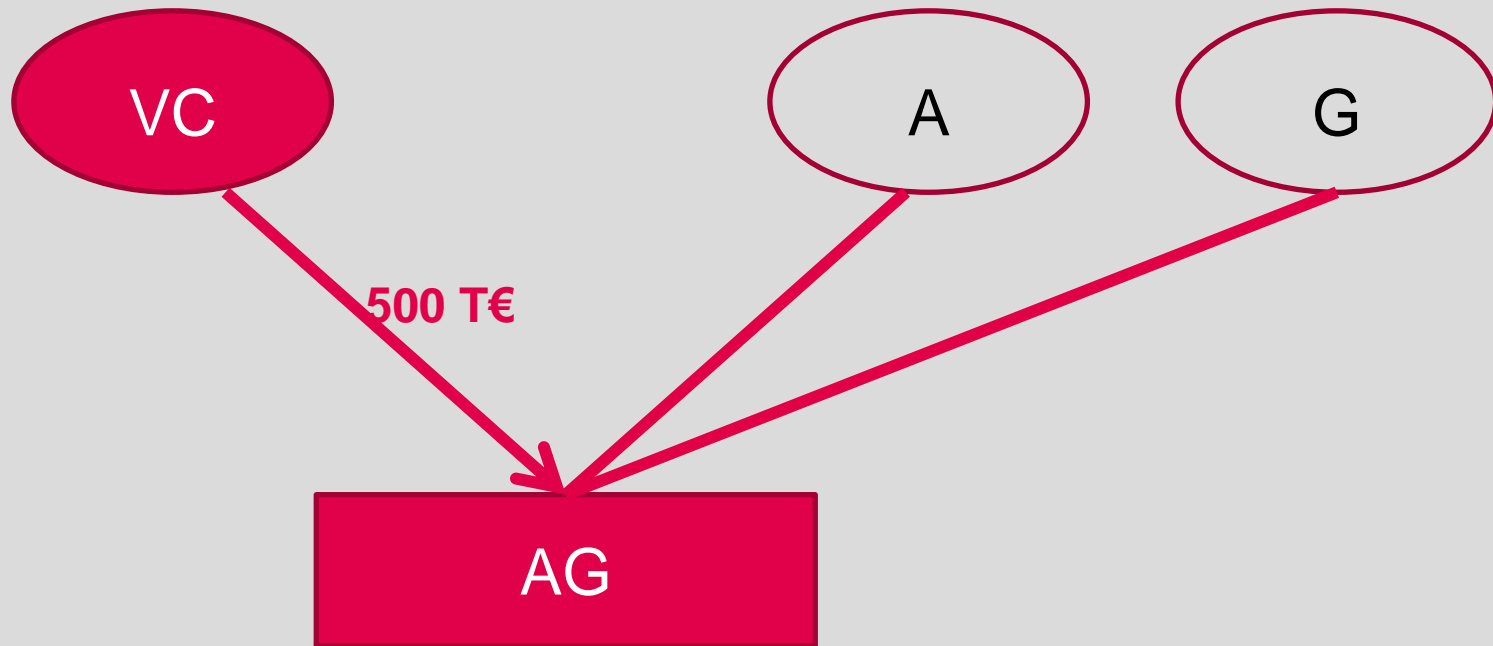
# 3. Schritt: Eine **Venture Capital** Gesellschaft investiert 500 T€



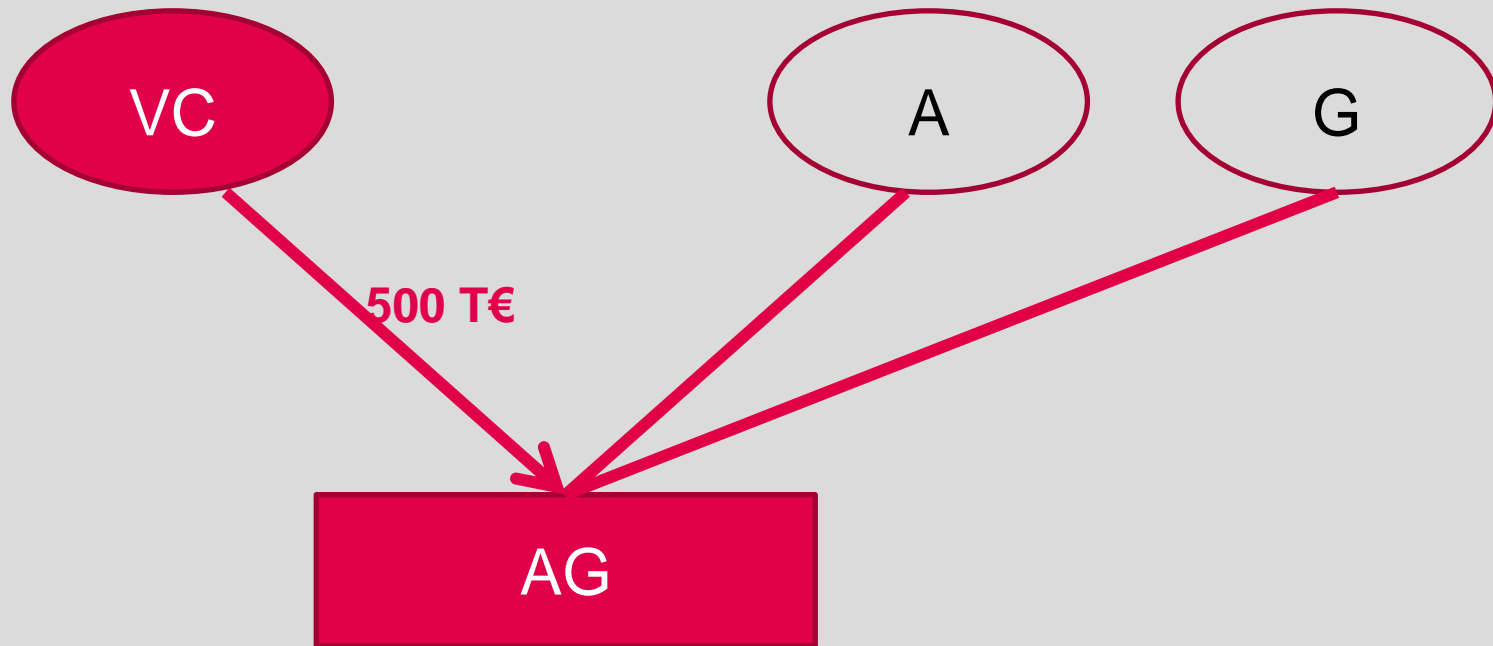
# Die Altgesellschafter sind aber nicht bereit, der VC 90 % der Aktien zu geben!



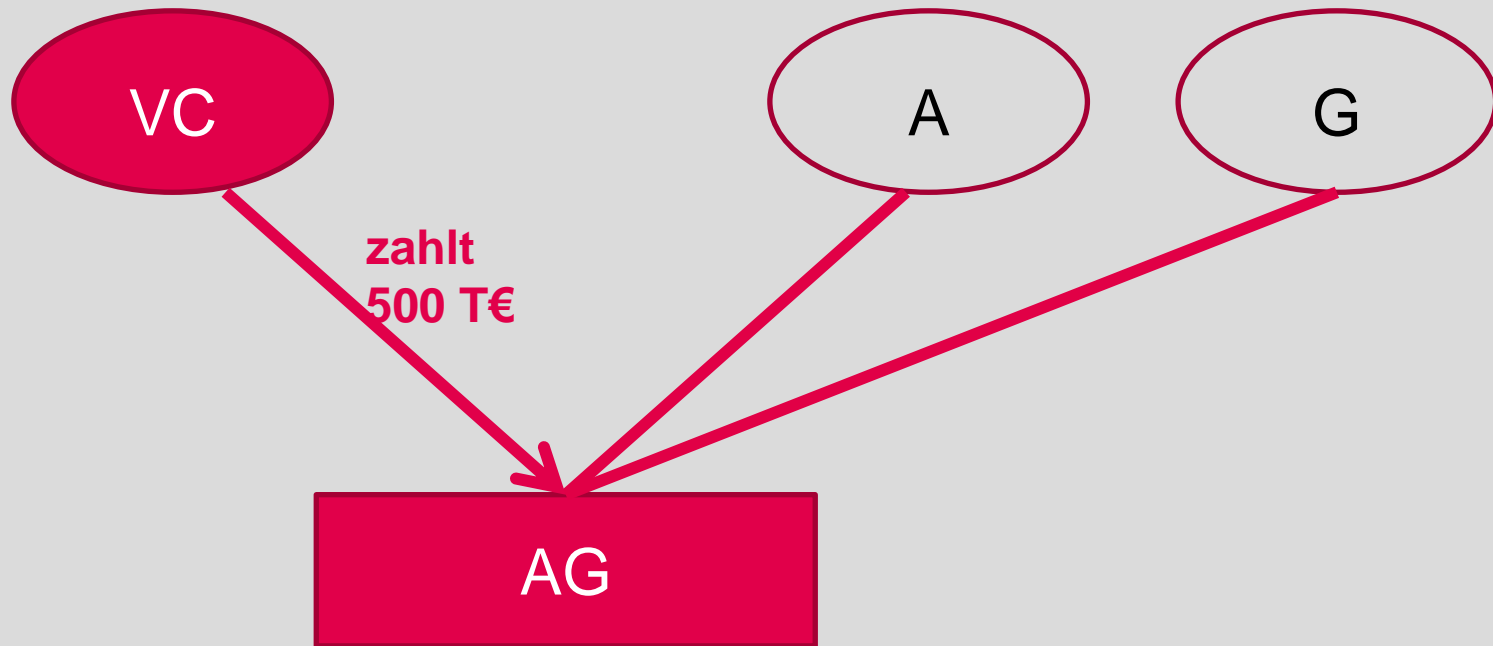
# VC wäre mit 20 % zufrieden



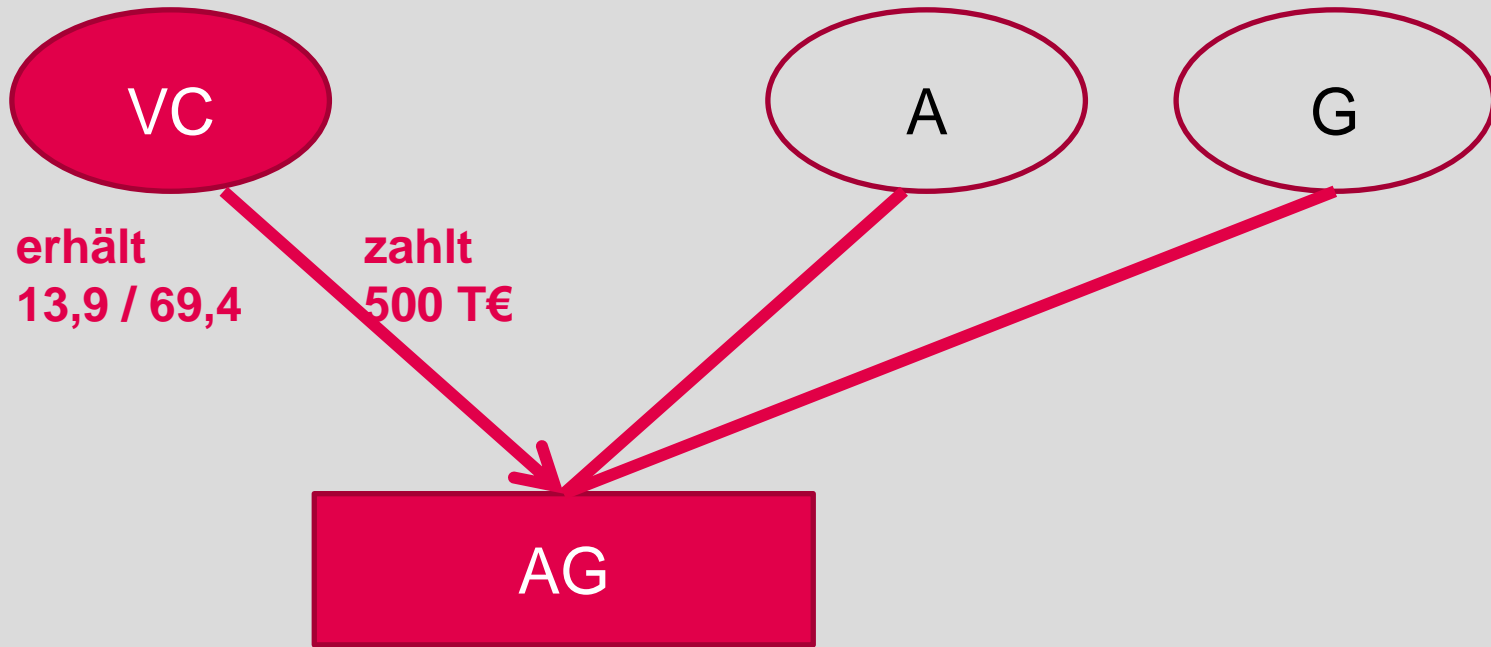
# Die AG führt eine Kapitalerhöhung durch...



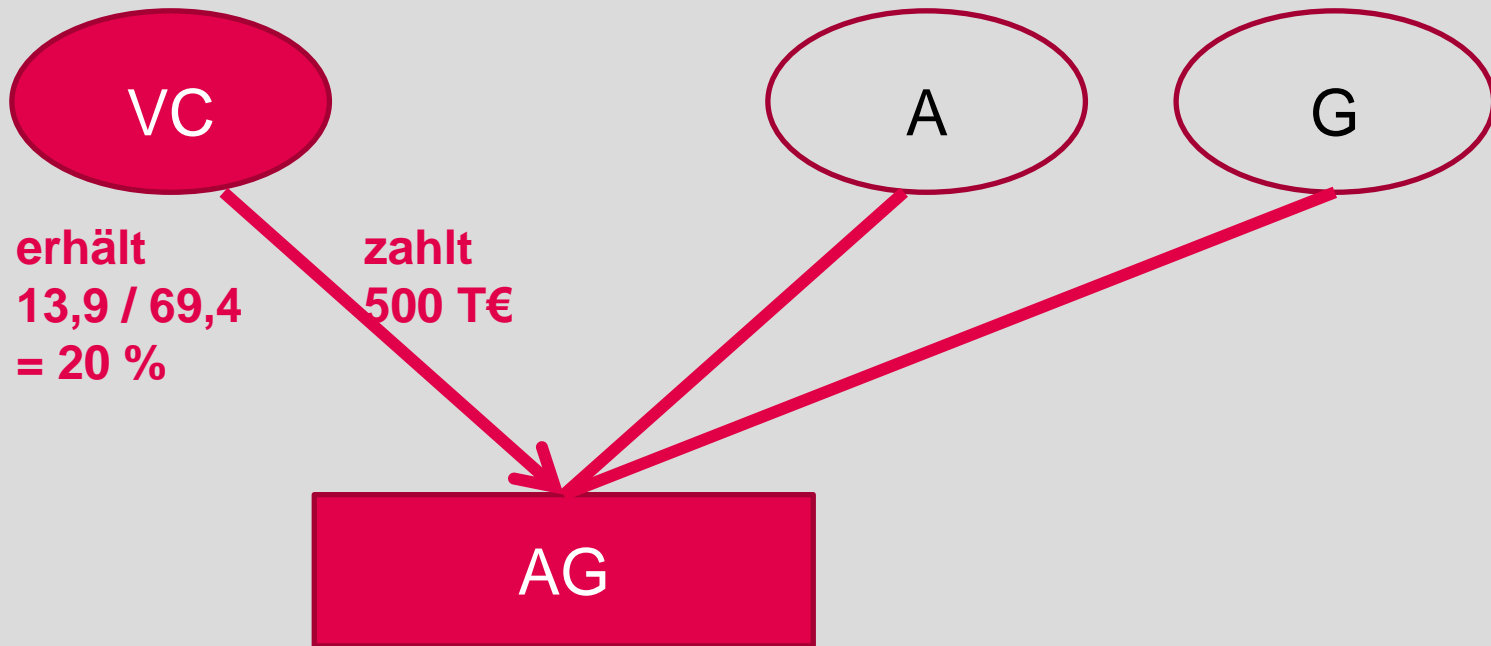
# ...von 55,5 T€ auf 69,4 T€



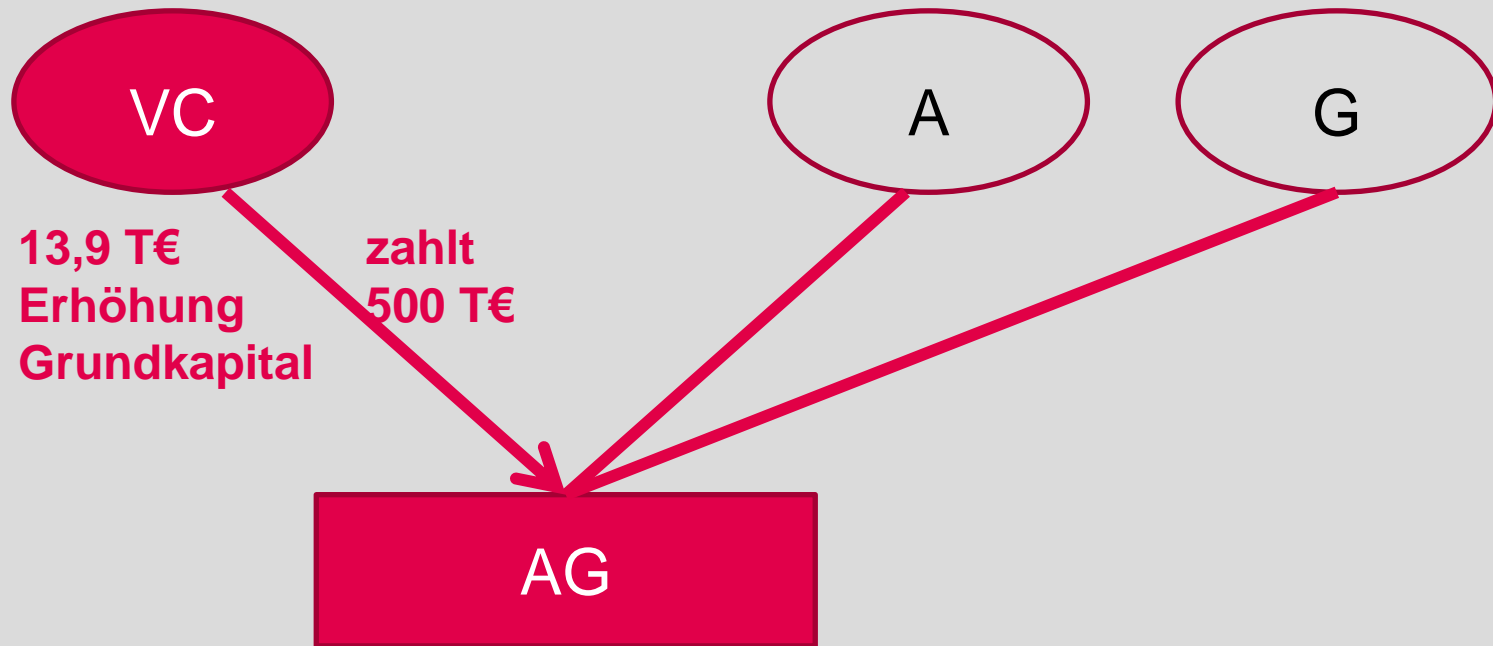
# ...von 55,5 T€ auf 69,4 T€



# ...von 55,5 T€ auf 69,4 T€

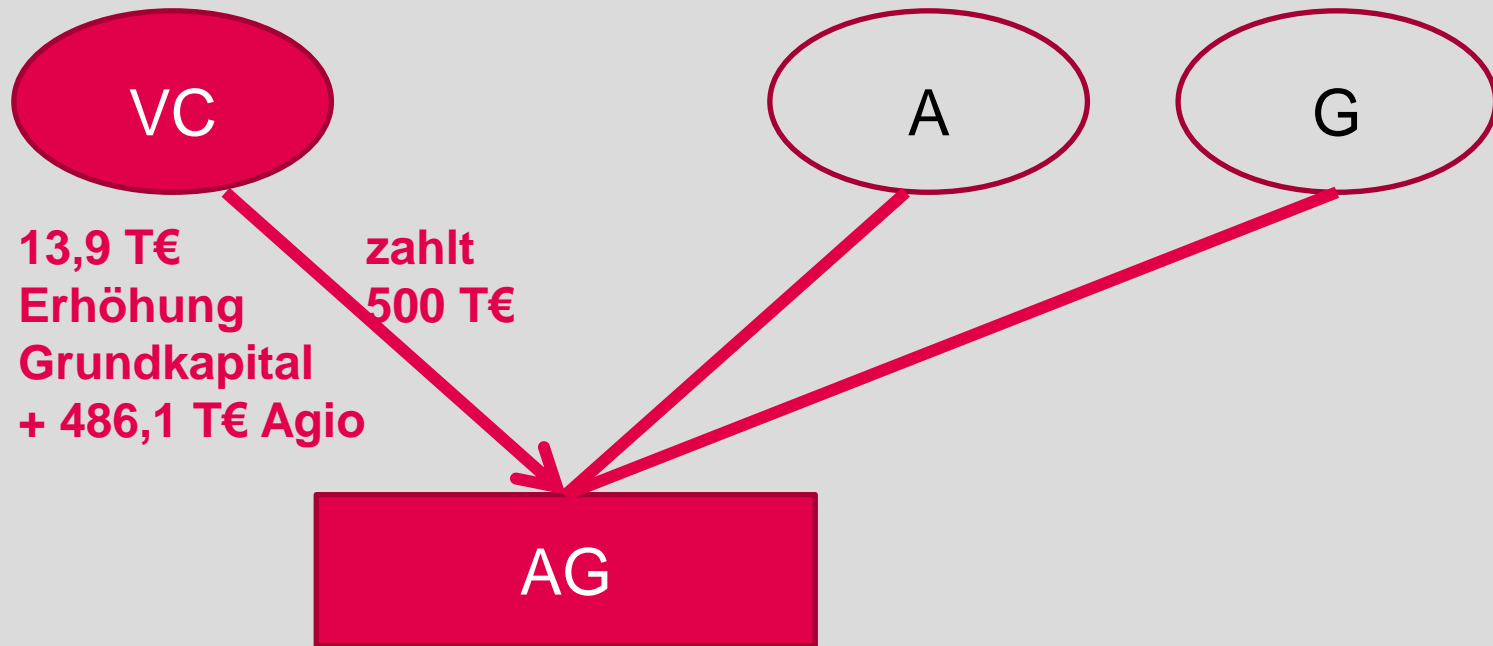


# ...von 55,5 T€ auf 69,4 T€

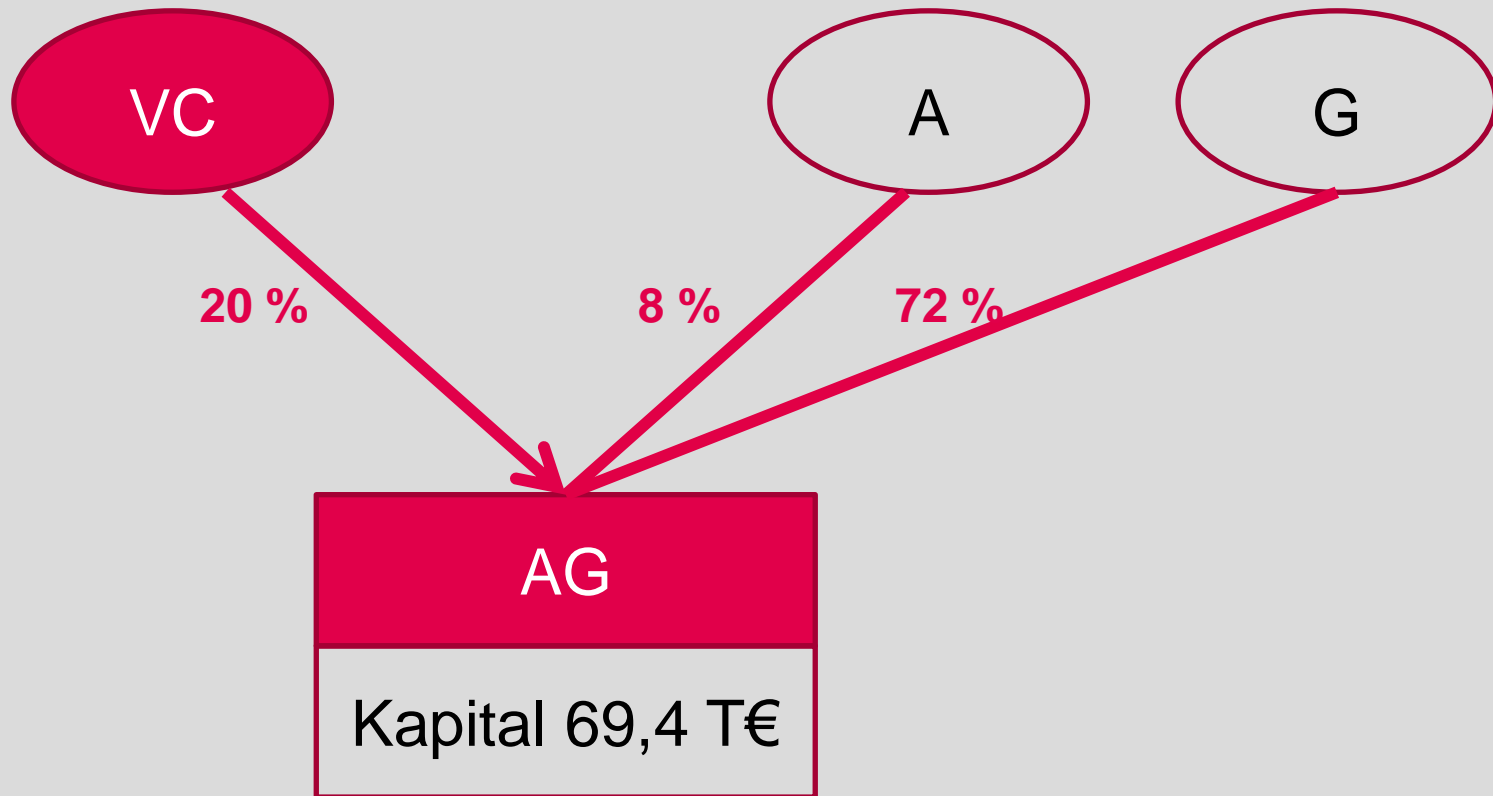




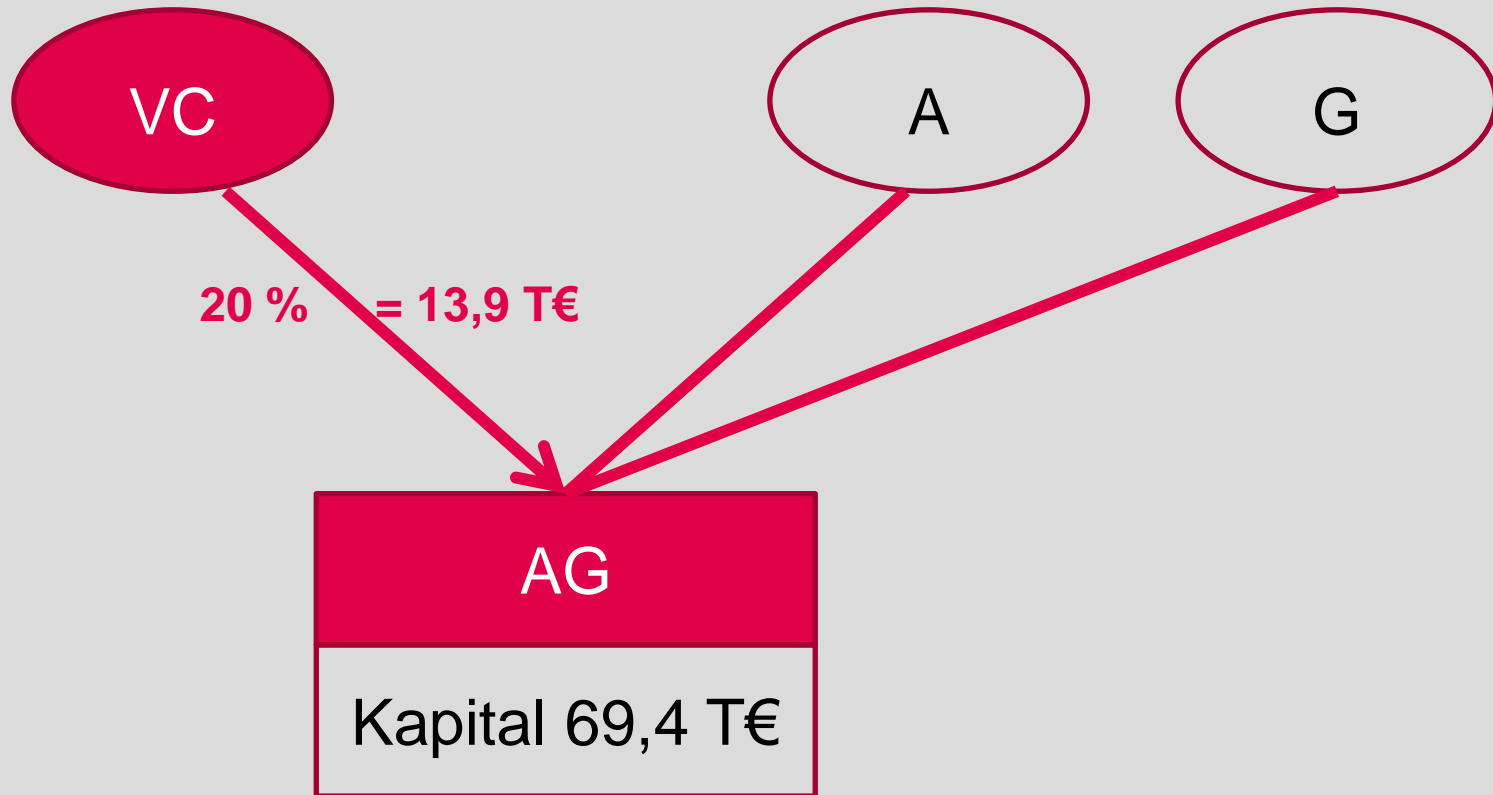
# ...von 55,5 T€ auf 69,4 T€



# 3. Schritt: Ergebnis

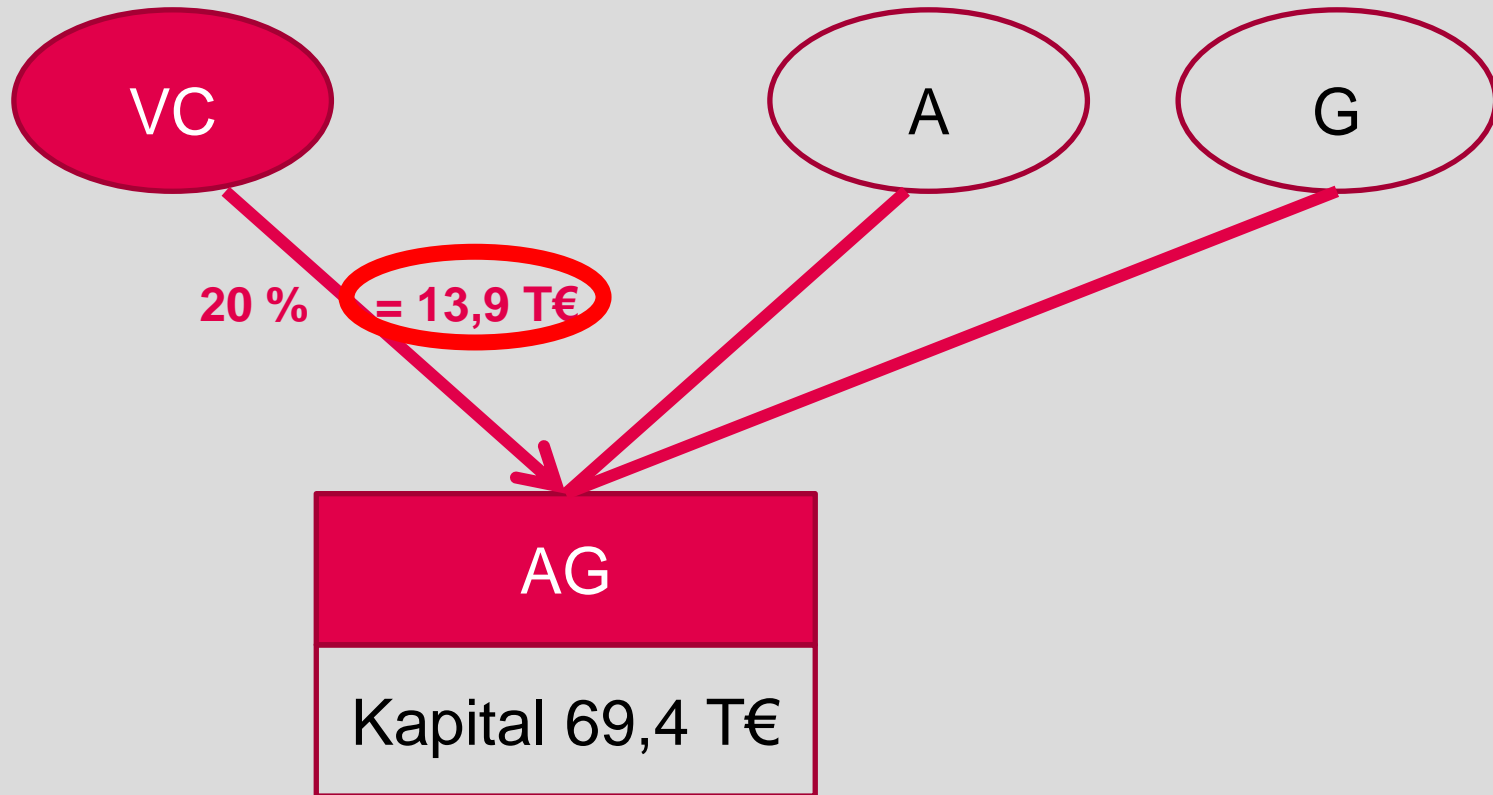


# Probe:



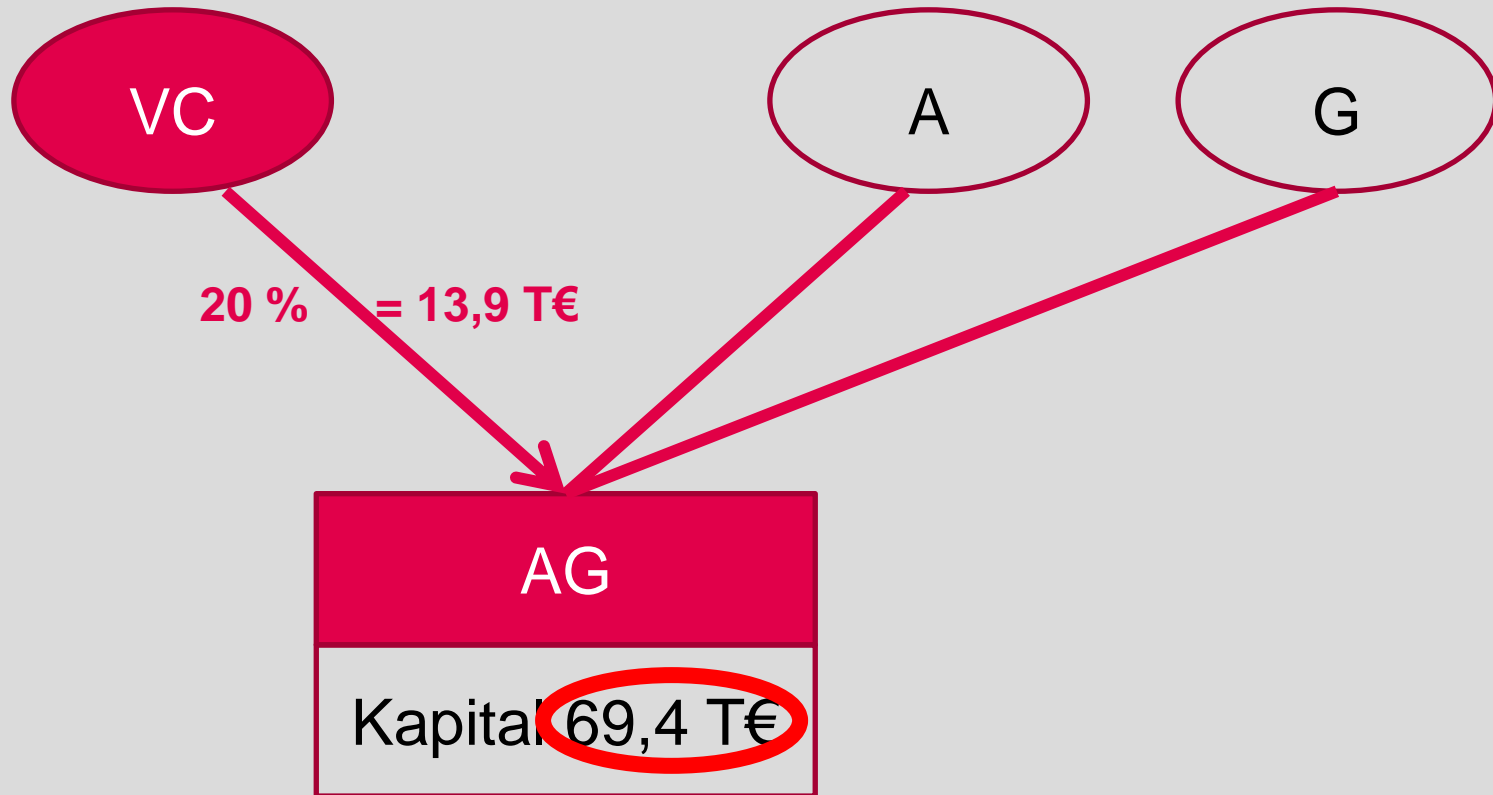
# Probe:

13,9 T€ :



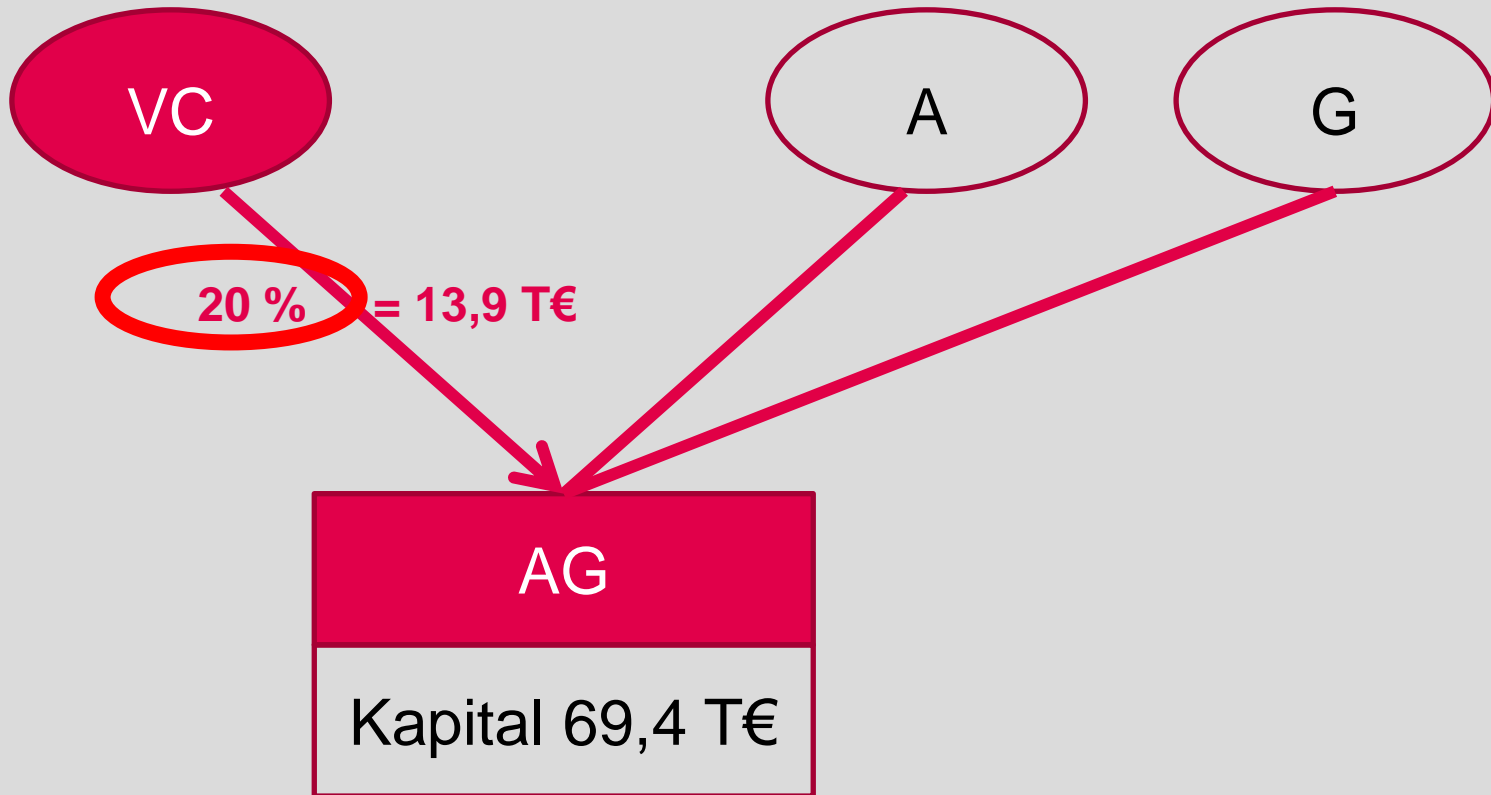
# Probe:

13,9 T€ : 69,4 T€ =

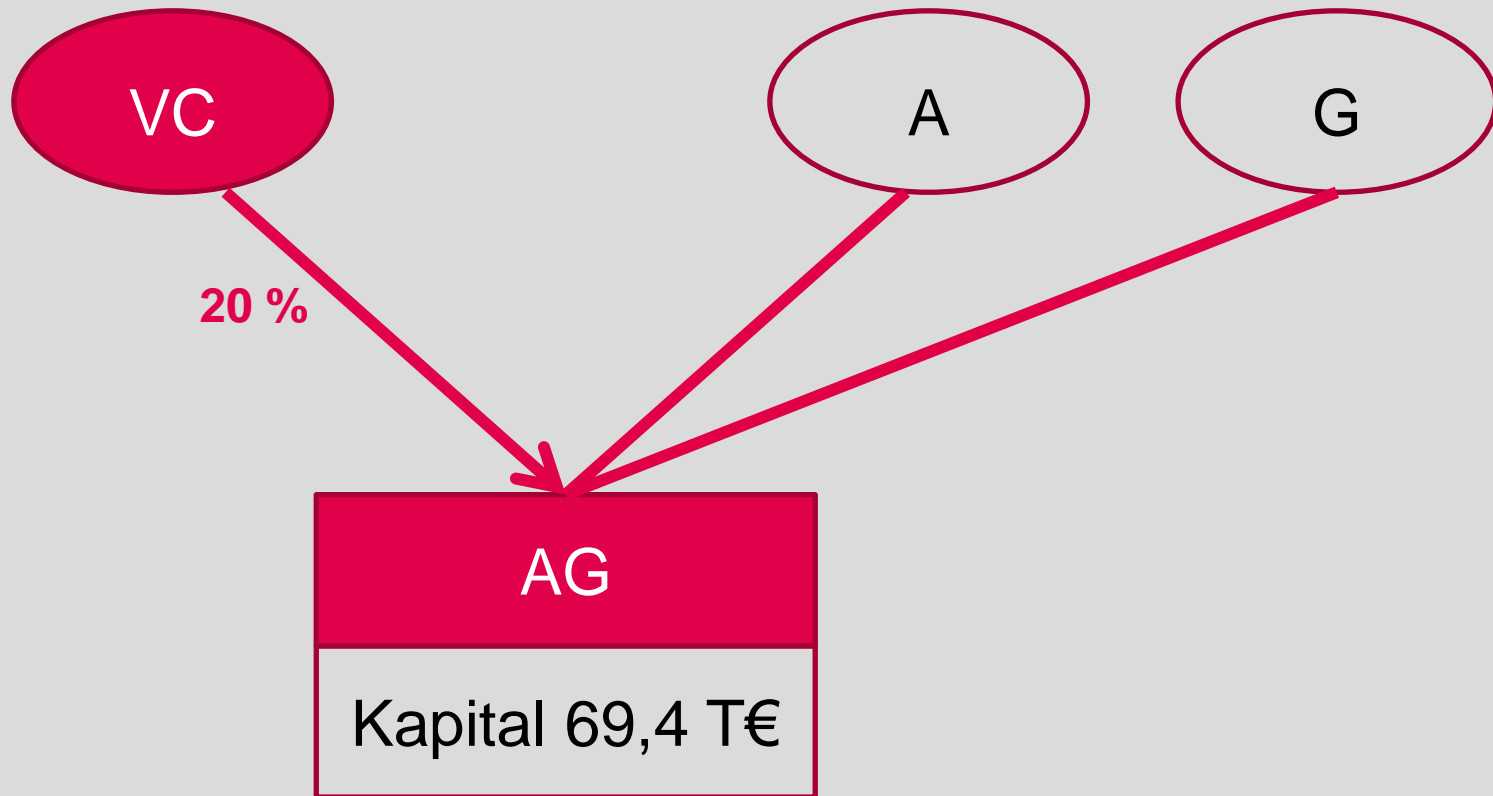


# Probe:

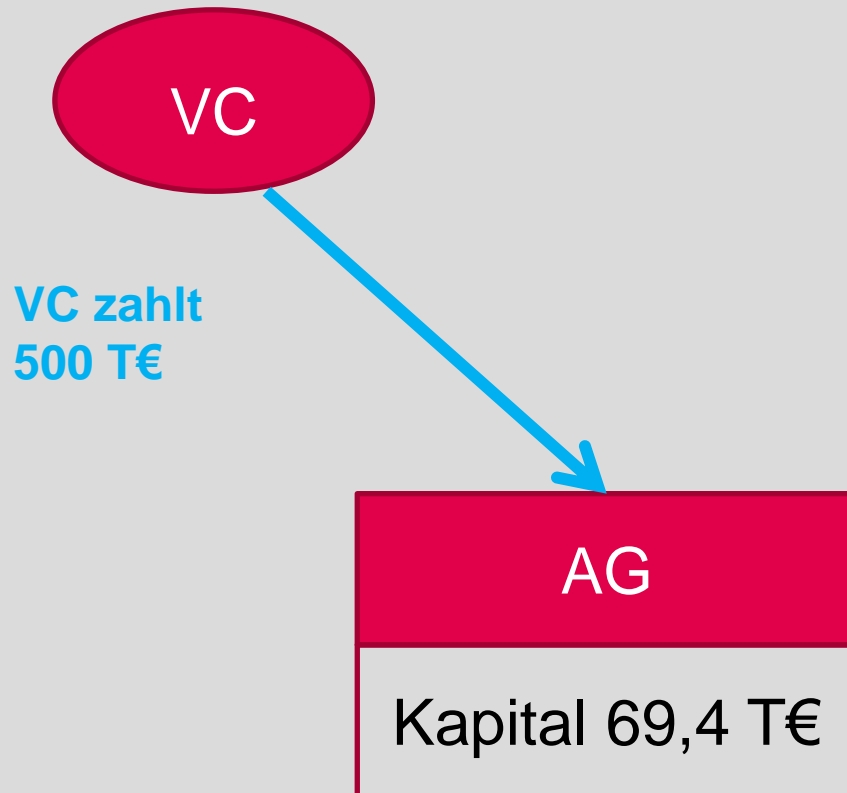
13,9 T€ : 69,4 T€ = 20 %



# Wie bewertet VC die AG?

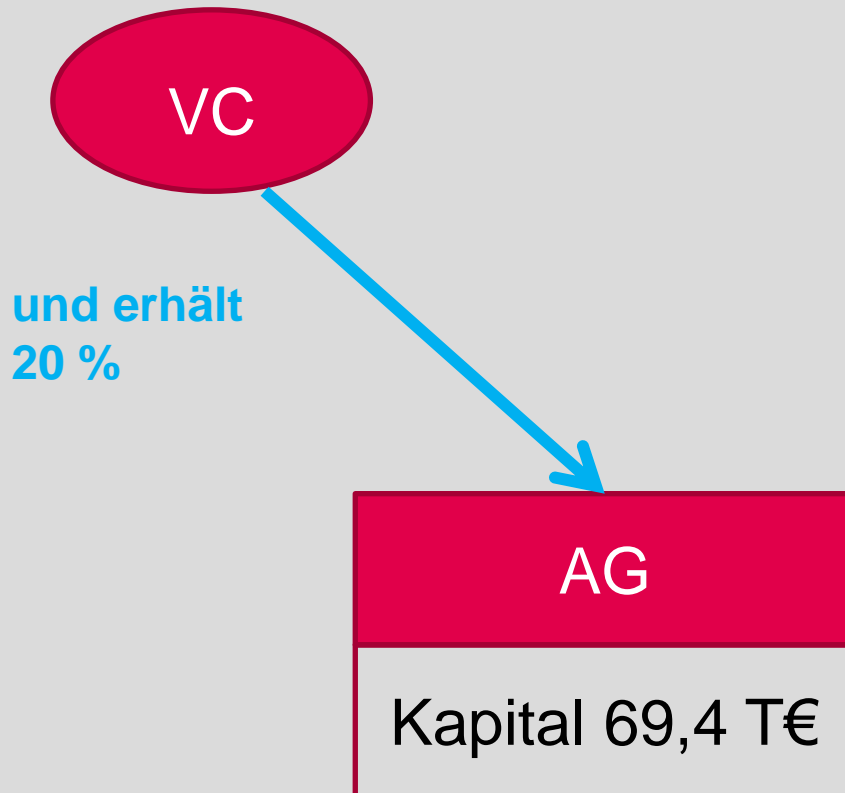


# Wie bewertet VC die AG?

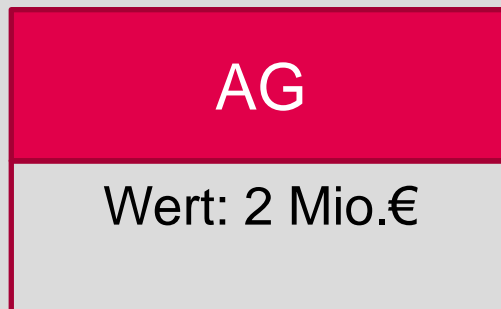




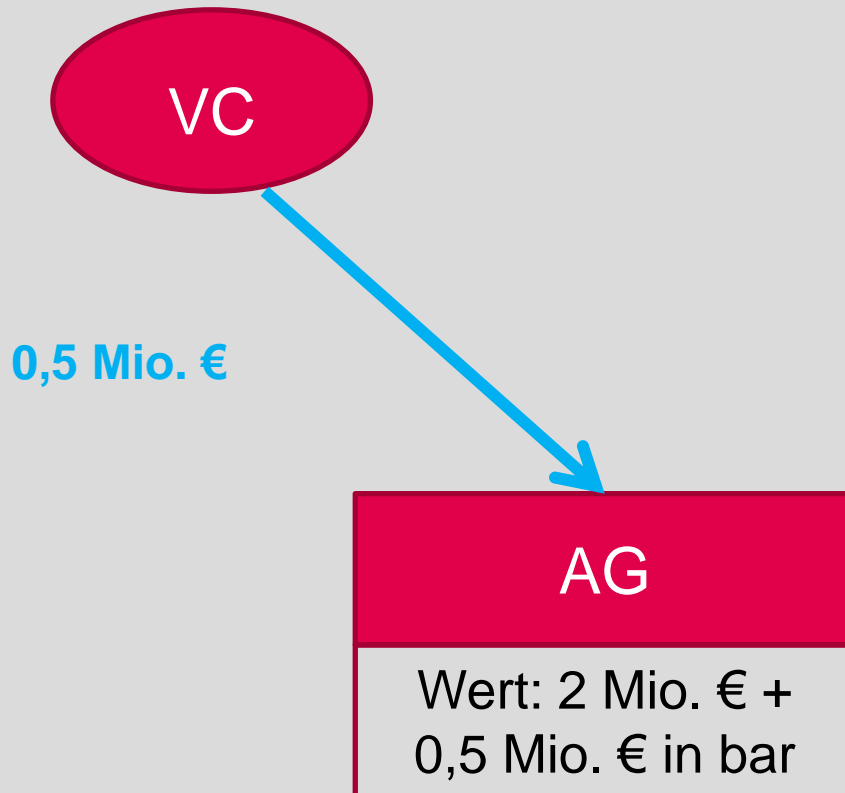
# Wie bewertet VC die AG?



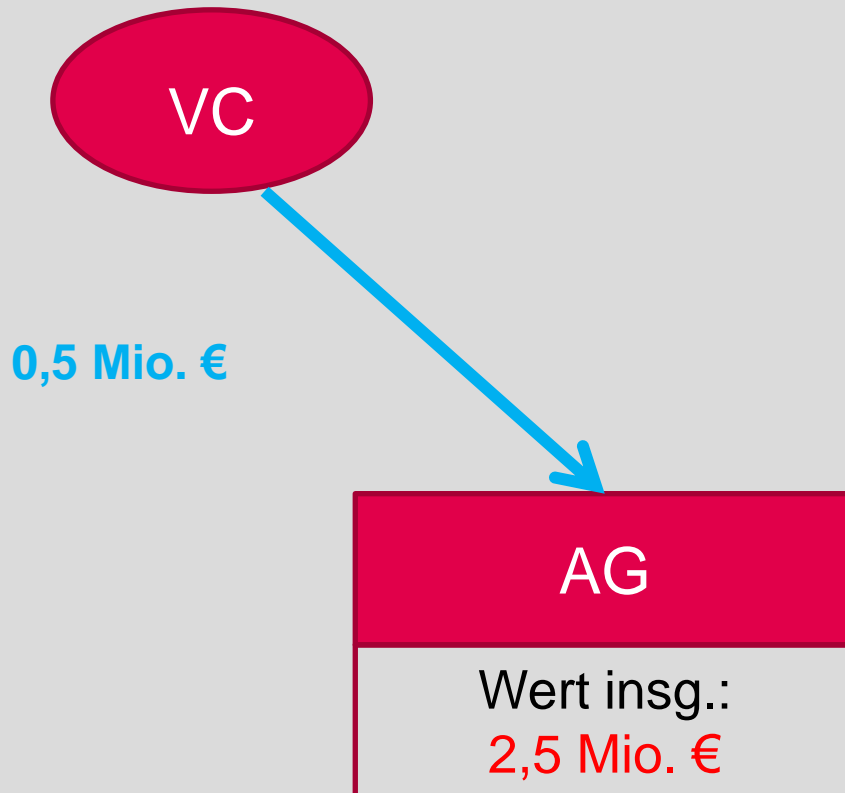
# Vor Eintritt bewertete VC die AG mit 2 Mio. €



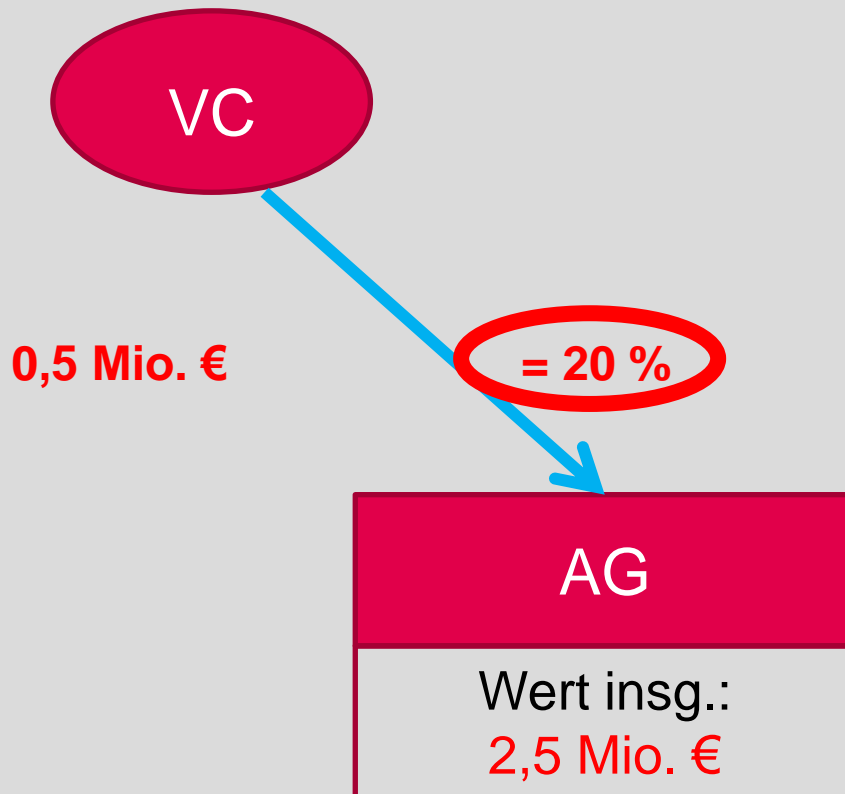
# VC gibt 500 T€ in die AG in bar



# VC gibt 500 T€ in die AG in bar



# VC gibt 500 T€ in die AG in bar



# Jetzt ist ein Produkt entwickelt und weiter?

**Jetzt ist ein Produkt entwickelt  
und weiter?**

**Das Produkt muss in den Markt  
eingeführt werden...**

**Jetzt ist ein Produkt entwickelt  
und weiter?**

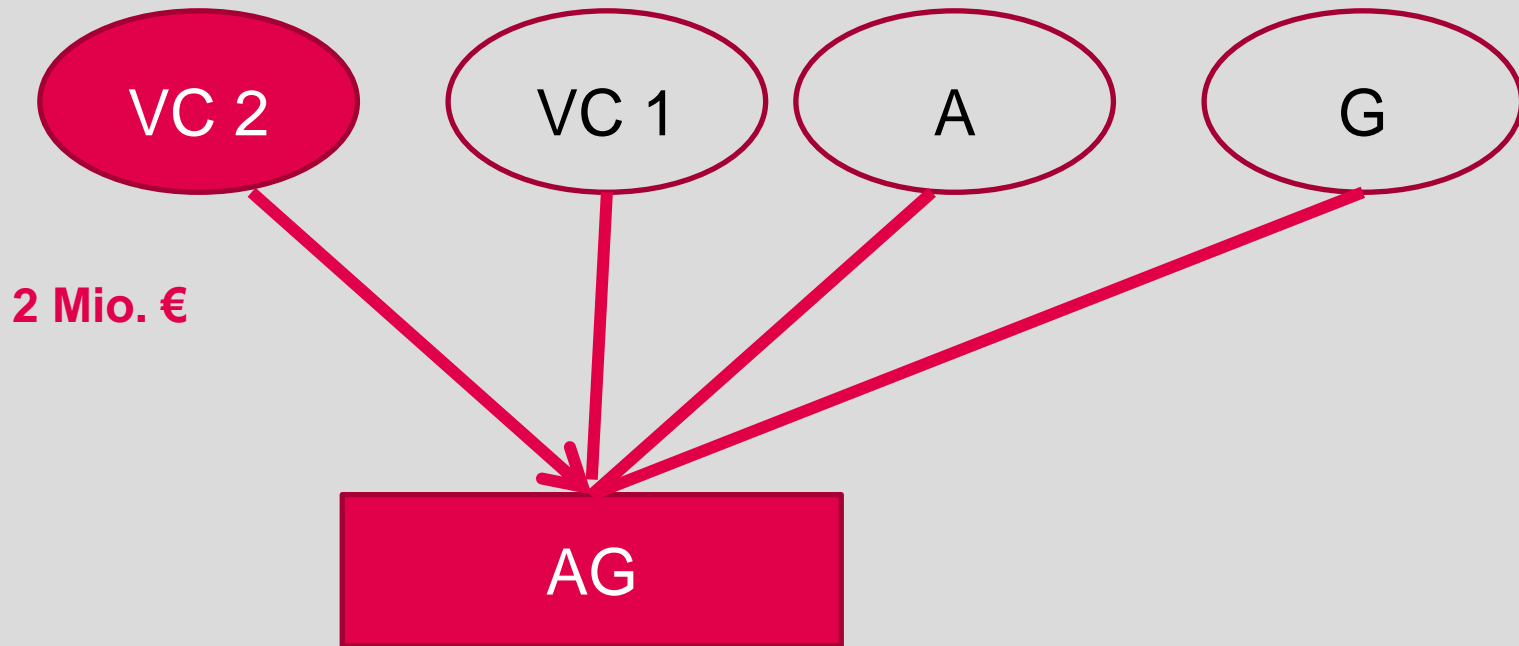
**Das Produkt muss in den Markt  
eingeführt werden...**

**...Und dafür ist Geld  
erforderlich!**

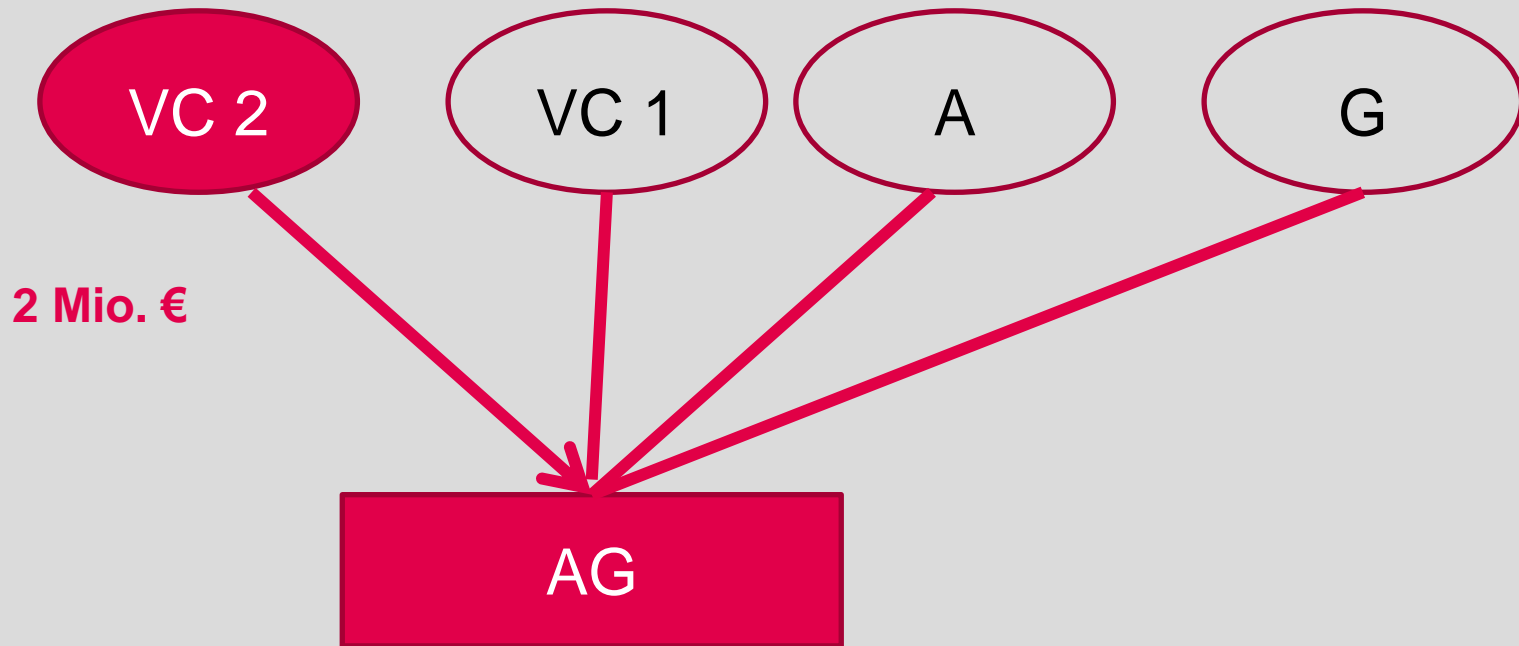


# 4. Schritt

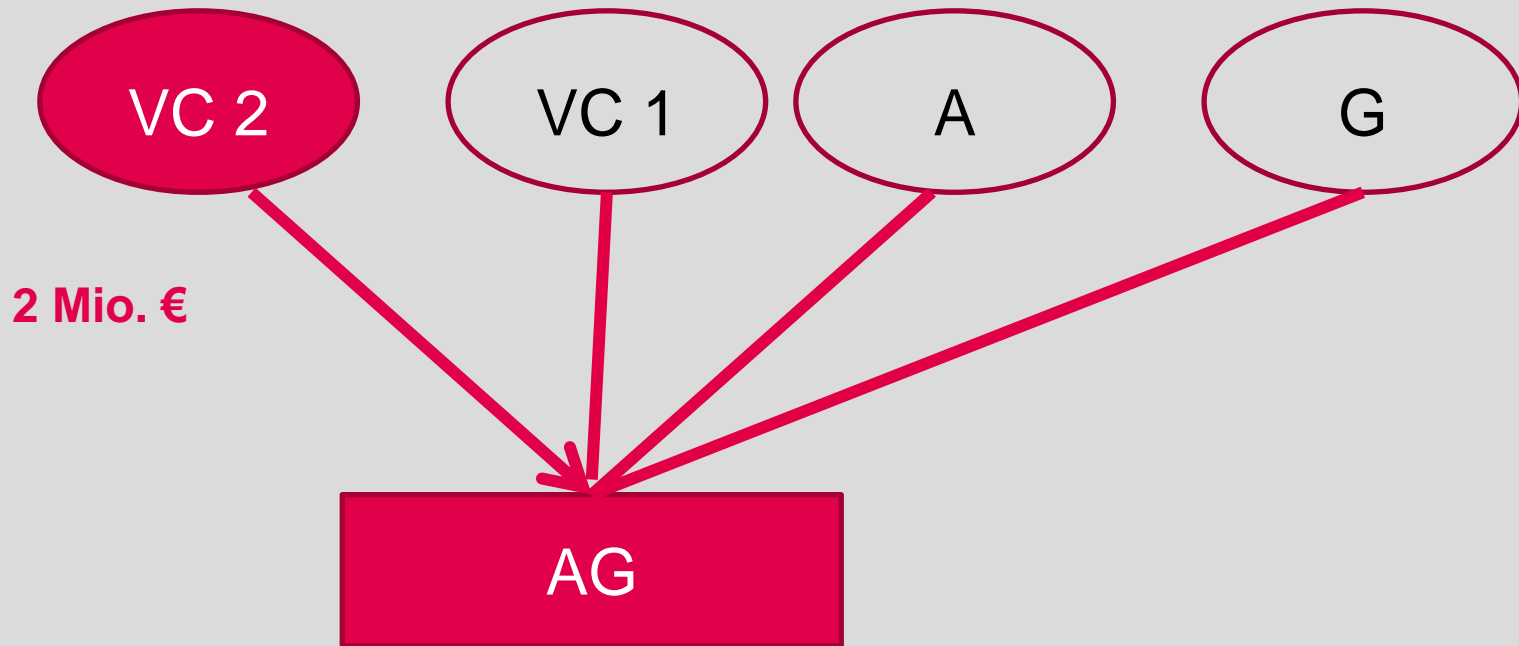
# 4. Schritt: Eine **V**enture **C**apital Gesellschaft investiert 2 Mio. €



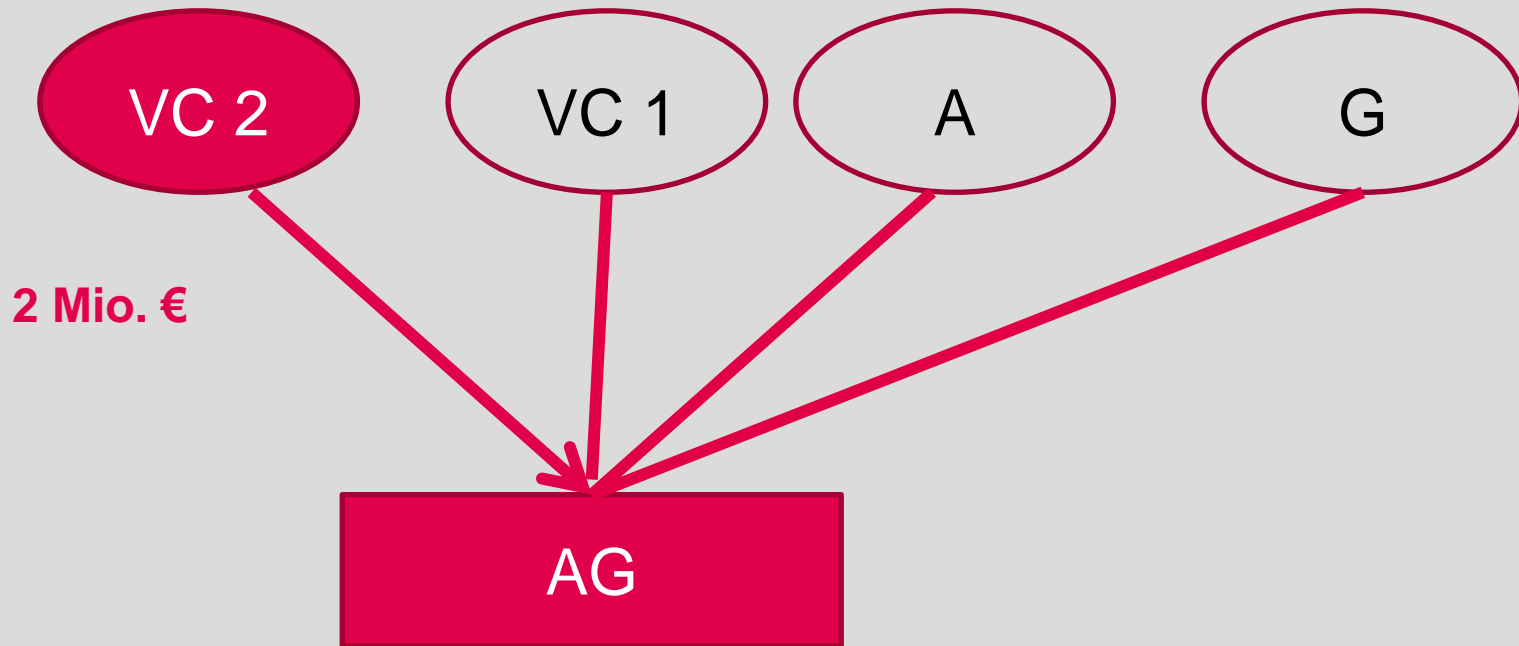
# Dafür möchte VC 2 25 % der Aktien!



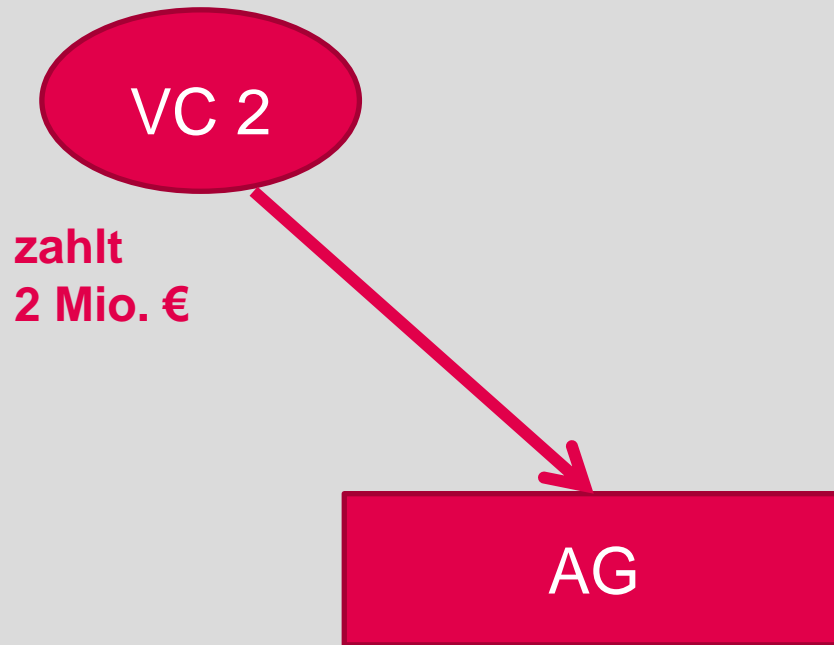
# Die AG führt eine Kapitalerhöhung durch...



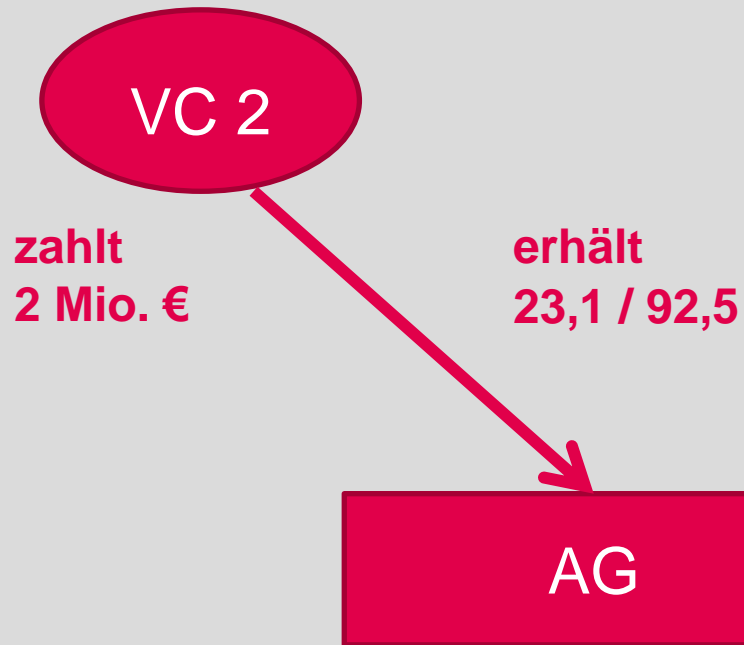
# ...von 69,4 T€ auf 92,5 T€



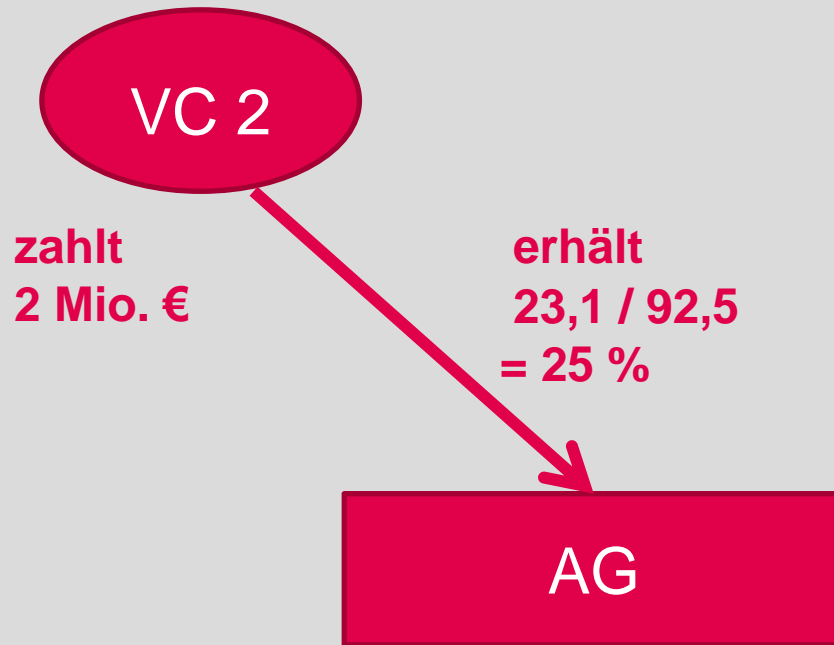
# ...von 69,4 T€ auf 92,5 T€



# ...von 69,4 T€ auf 92,5 T€

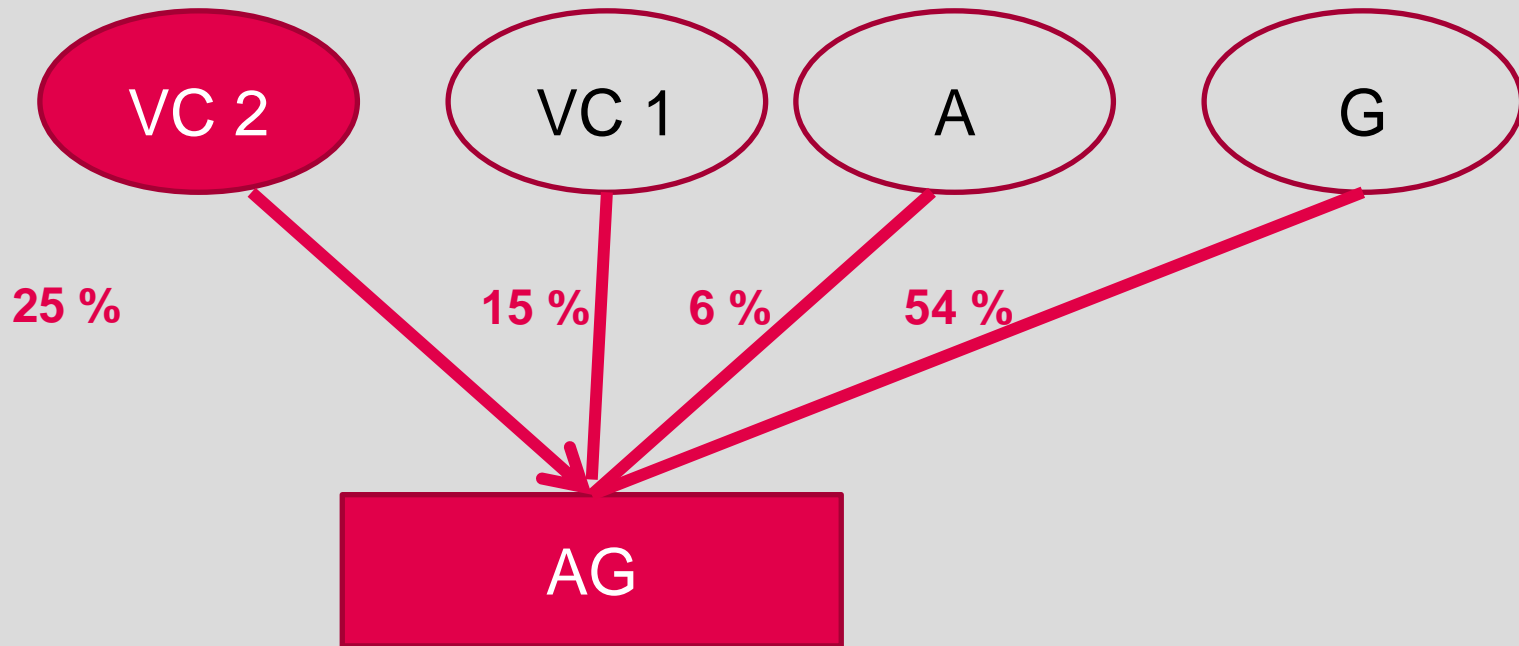


# ...von 69,4 T€ auf 92,5 T€

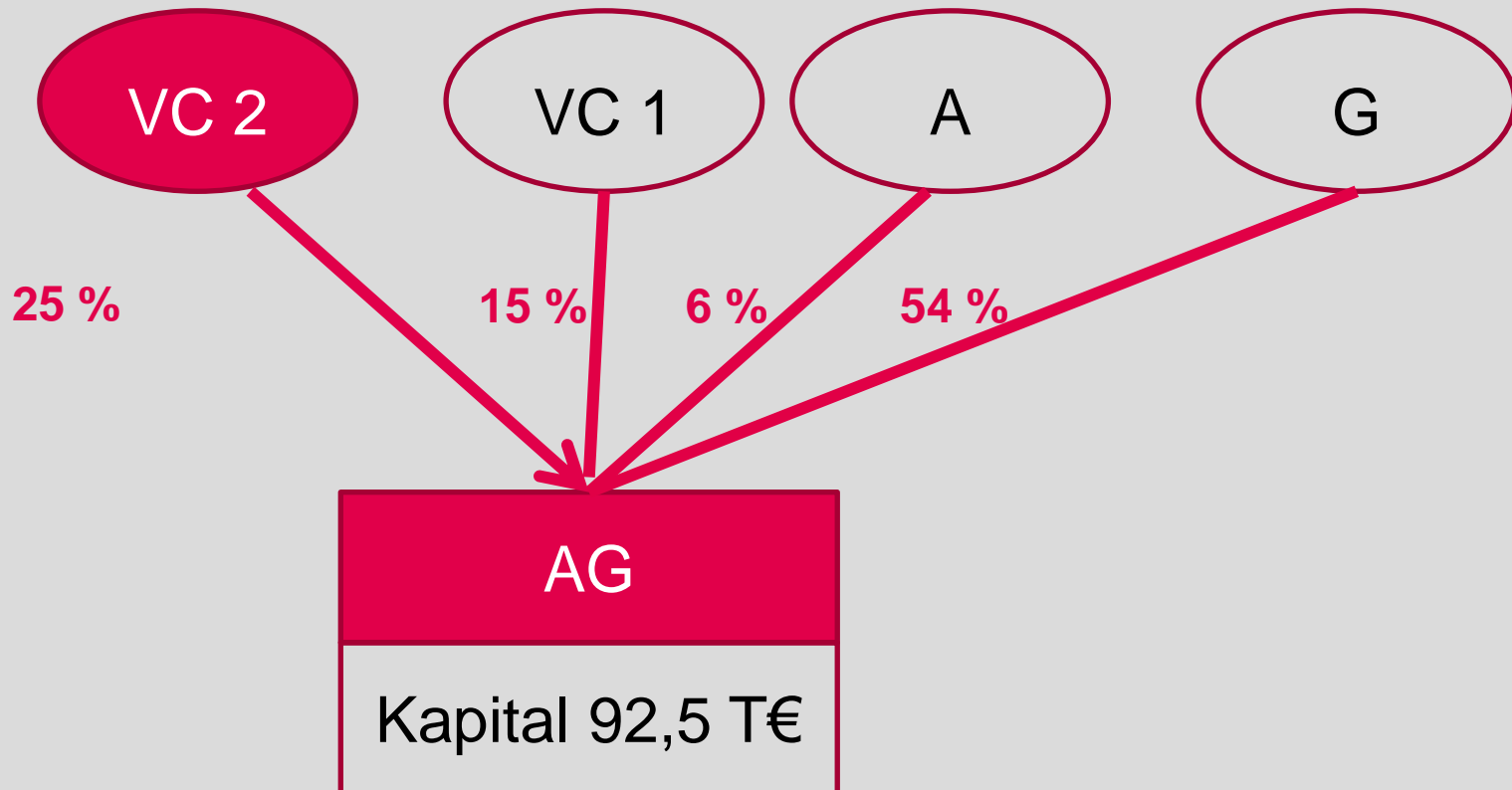




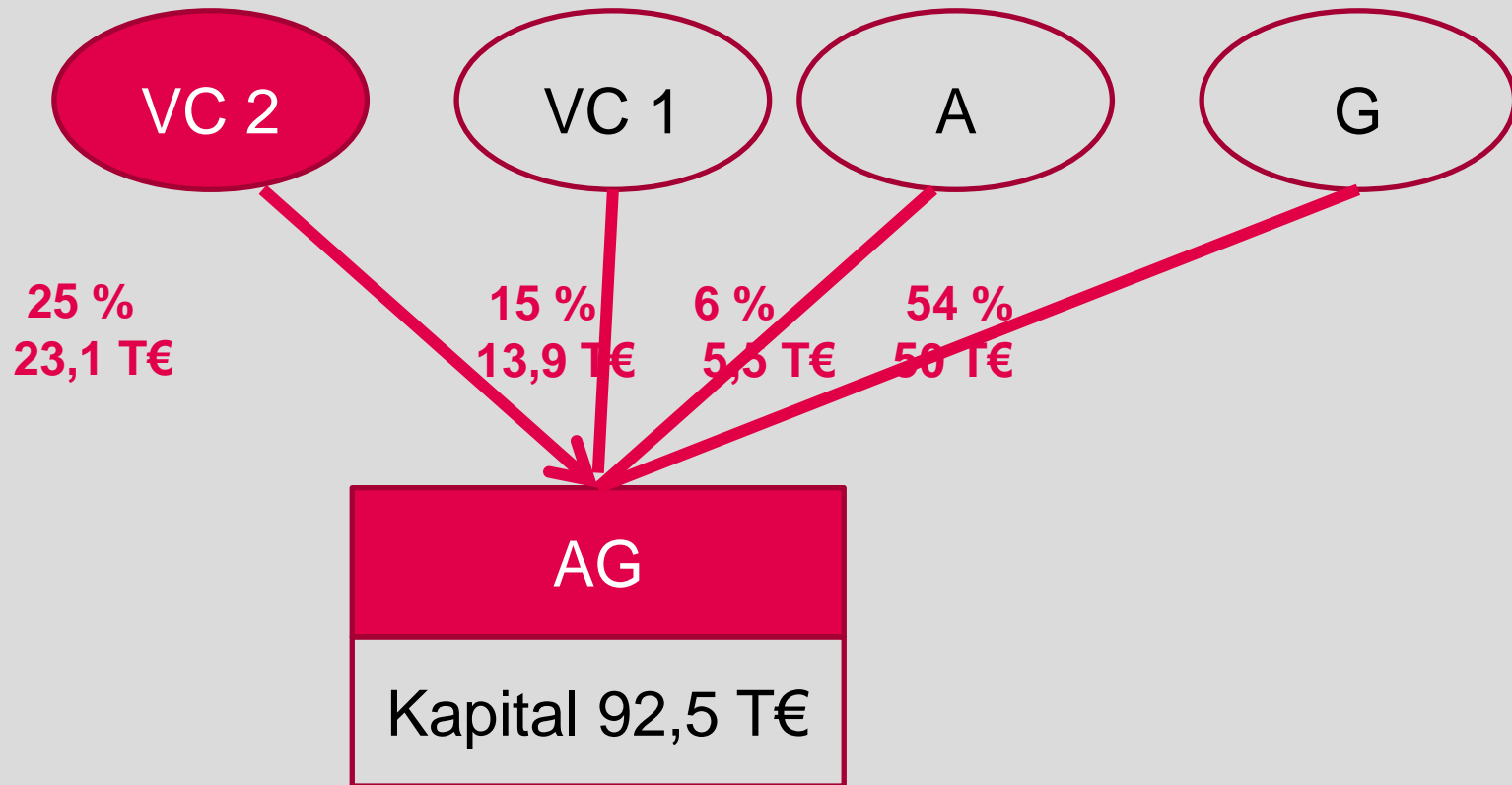
# 4. Schritt: Ergebnis



# 4. Schritt: Ergebnis

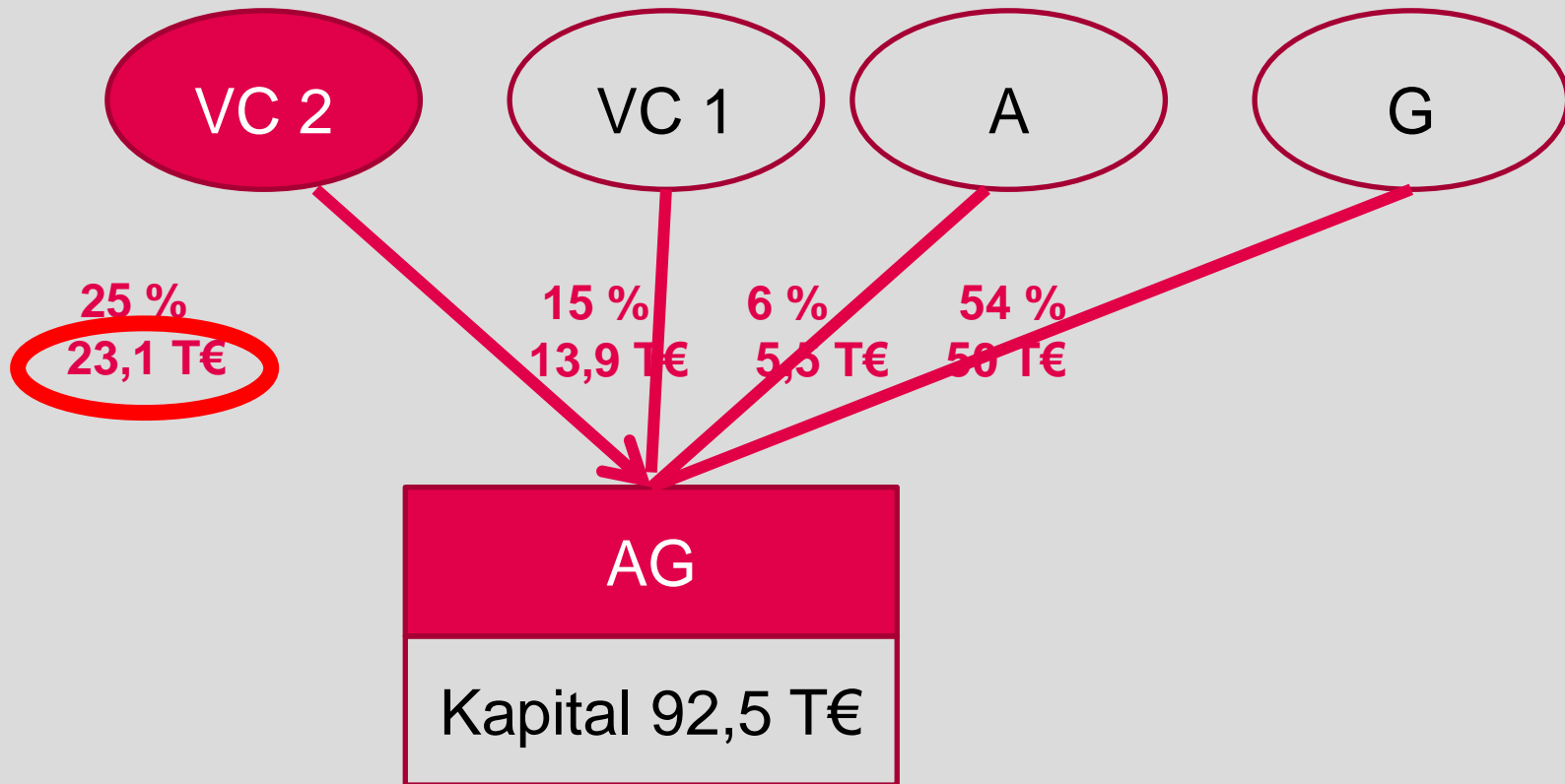


# Probe:



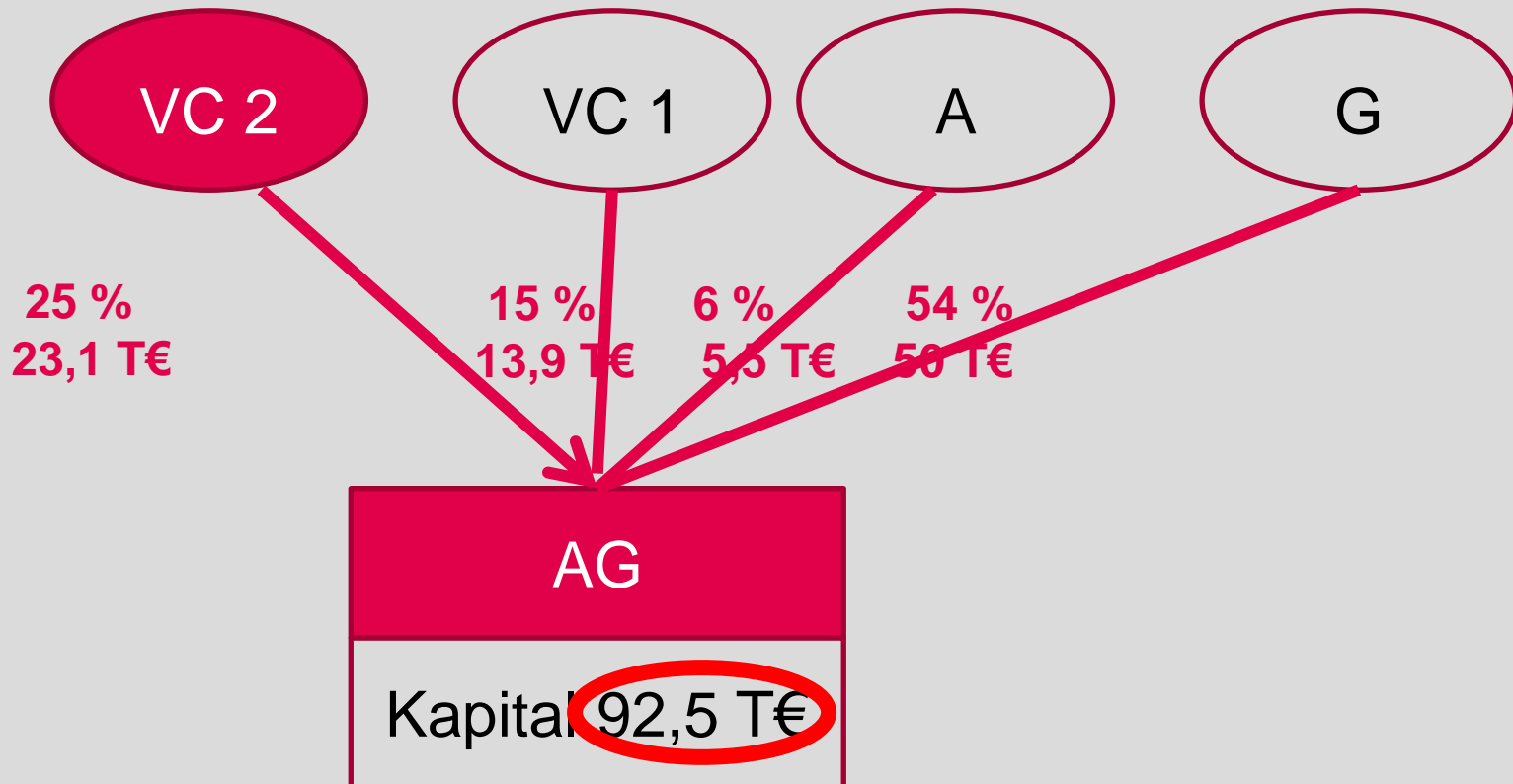
# Probe:

23,1 T€



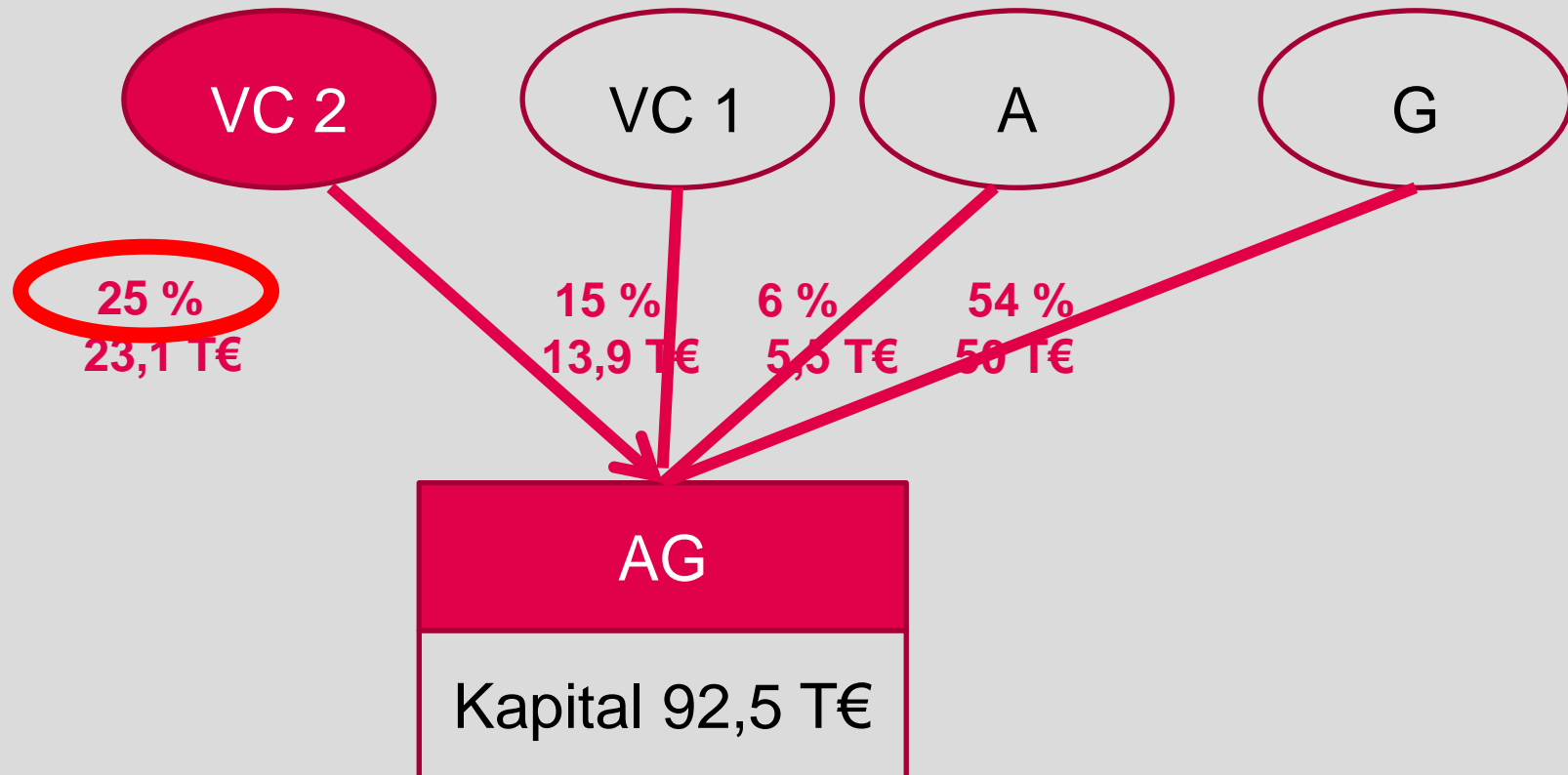
# Probe:

23,1 T€ : 92,5 T€ =

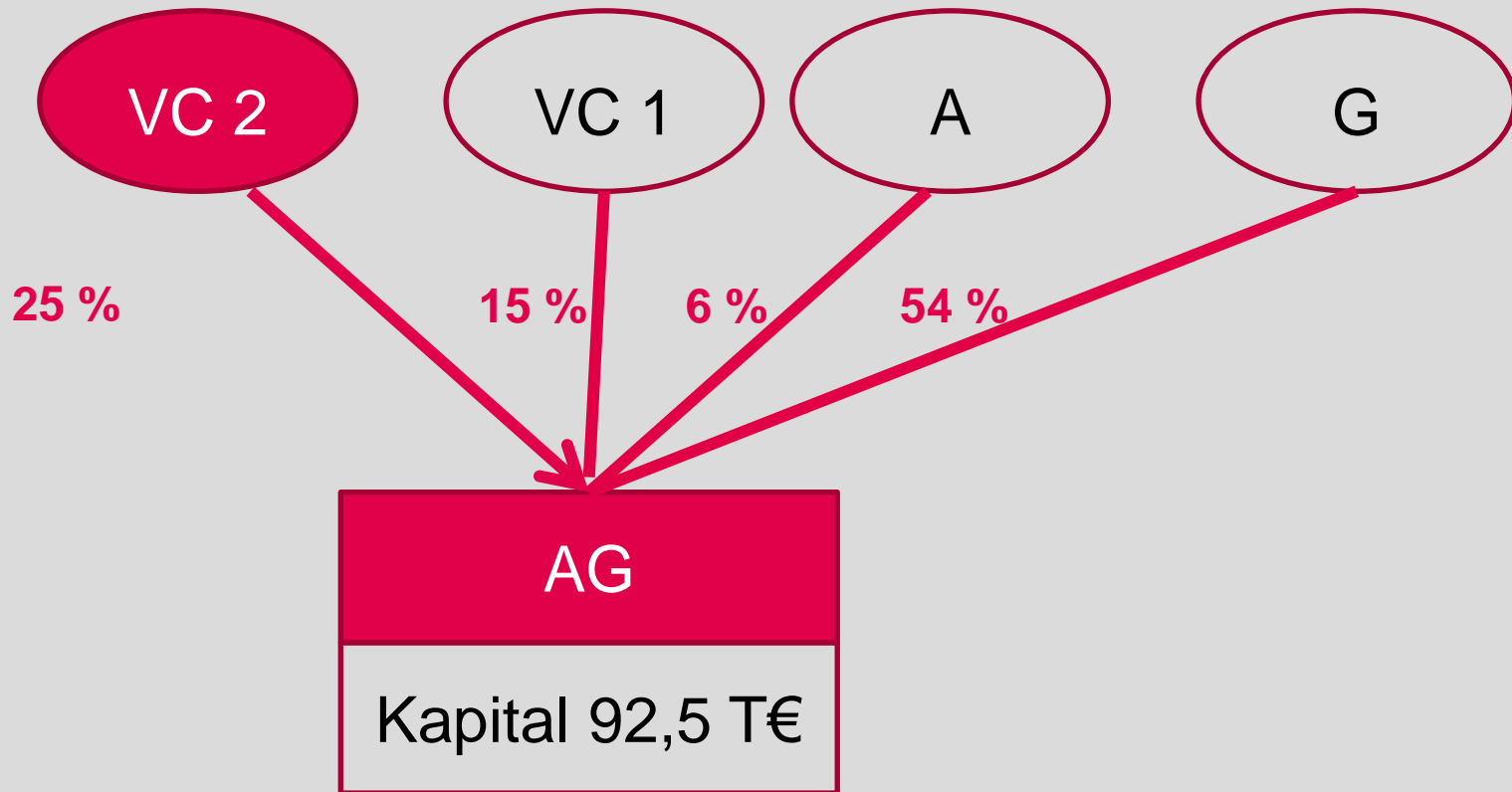


# Probe:

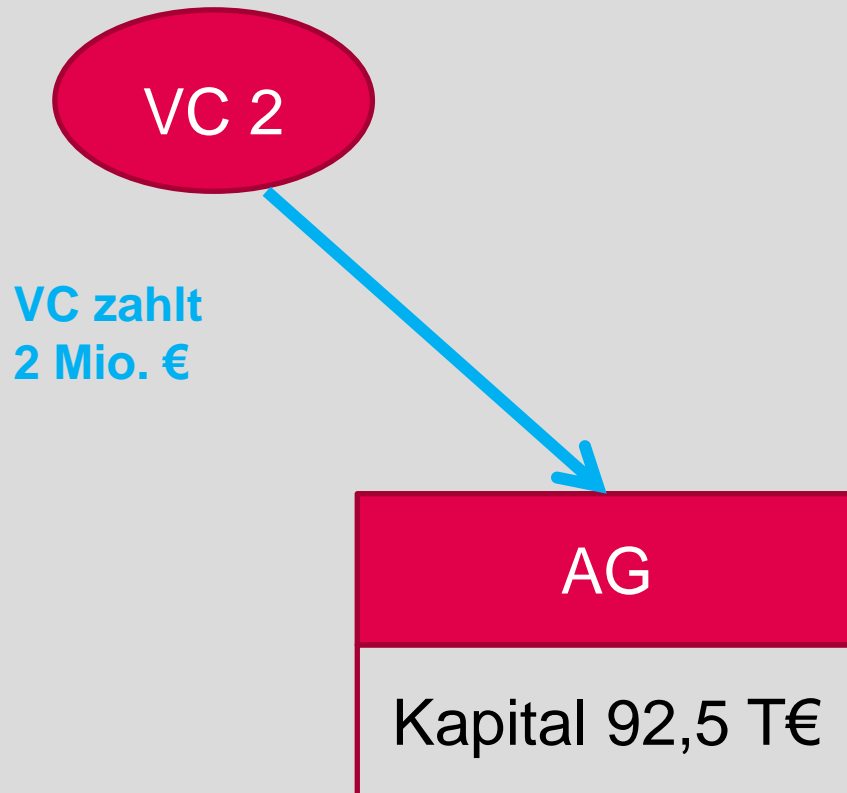
23,1 T€ : 92,5 T€ = 25 %



# Wie bewertet VC 2 die AG?

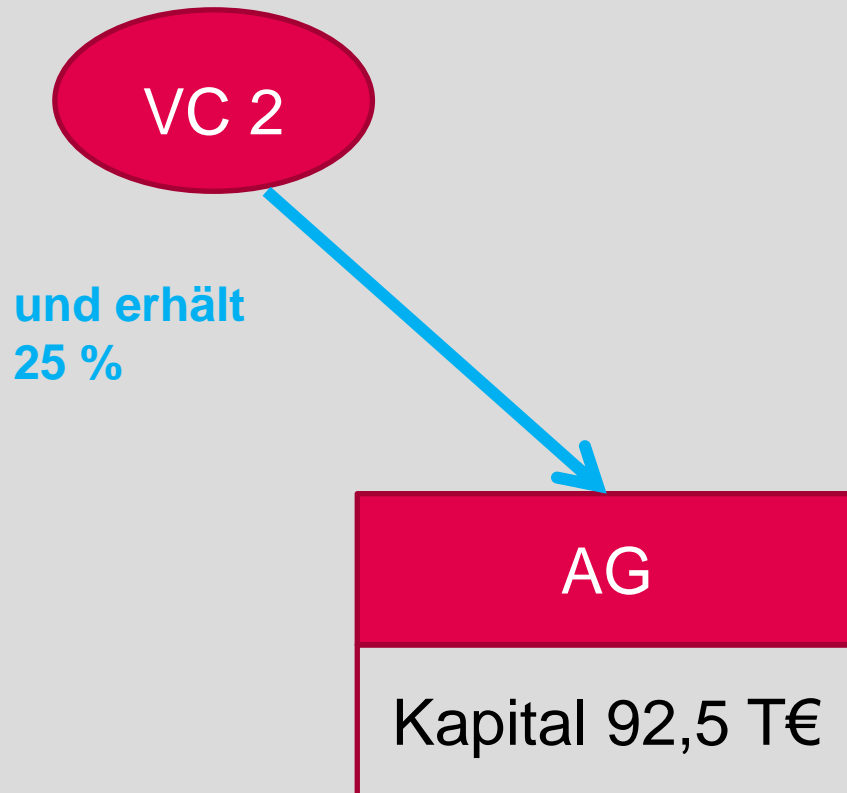


# Wie bewertet VC 2 die AG?





# Wie bewertet VC 2 die AG?



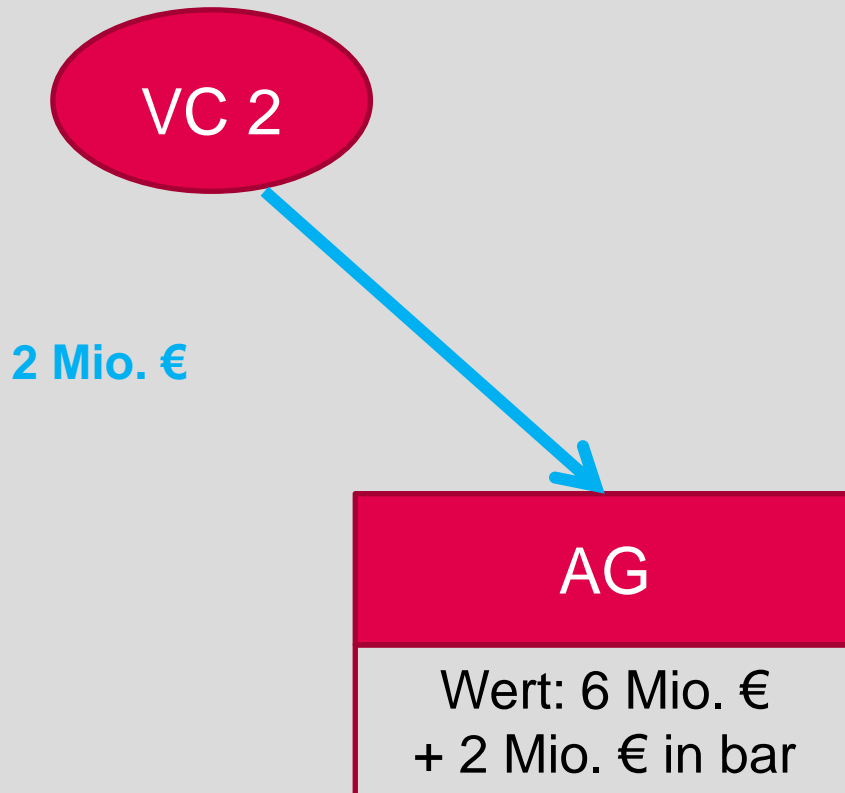
# Vor Eintritt bewertete VC 2 die AG mit 6 Mio. €

VC 2

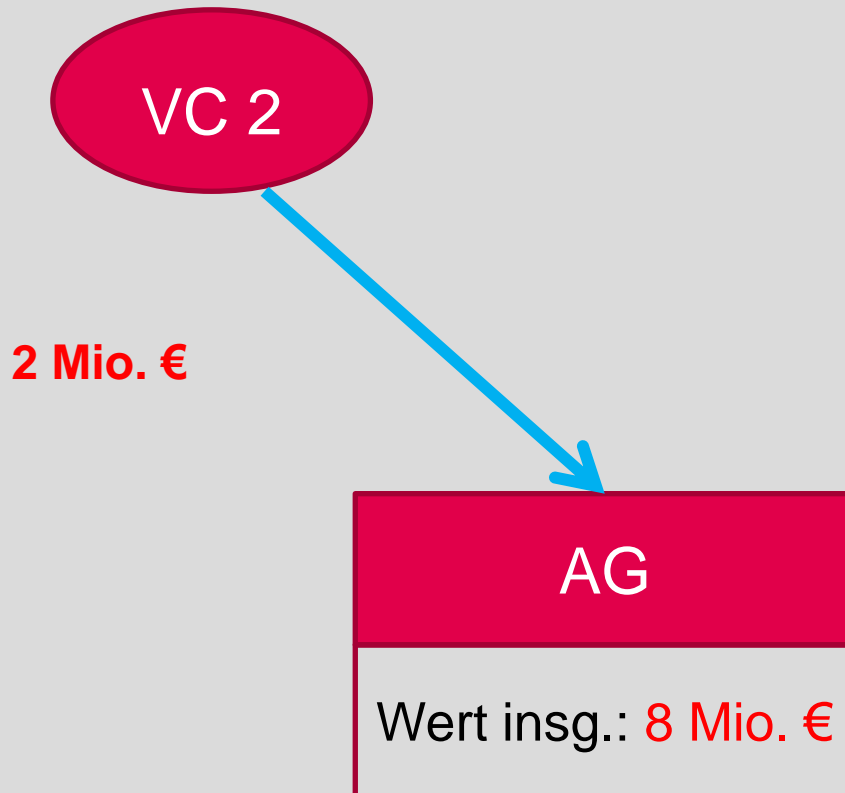
AG

Wert: 6 Mio.€

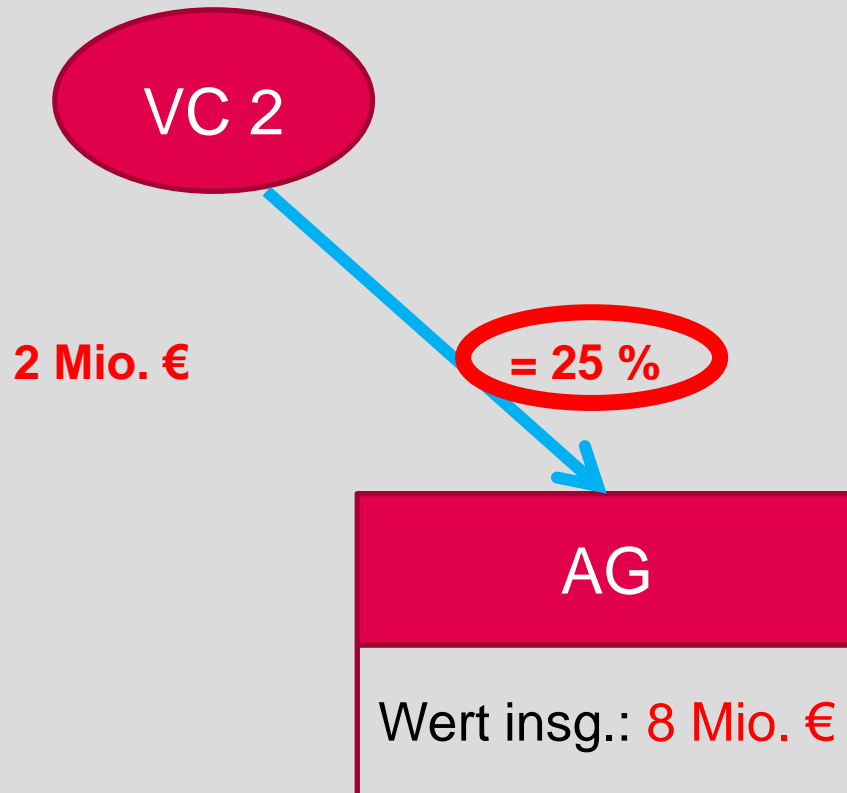
# VC 2 gibt 2 Mio. € in die AG in bar



# VC 2 gibt 2 Mio. € in die AG in bar



# VC 2 gibt 2 Mio. € in die AG in bar

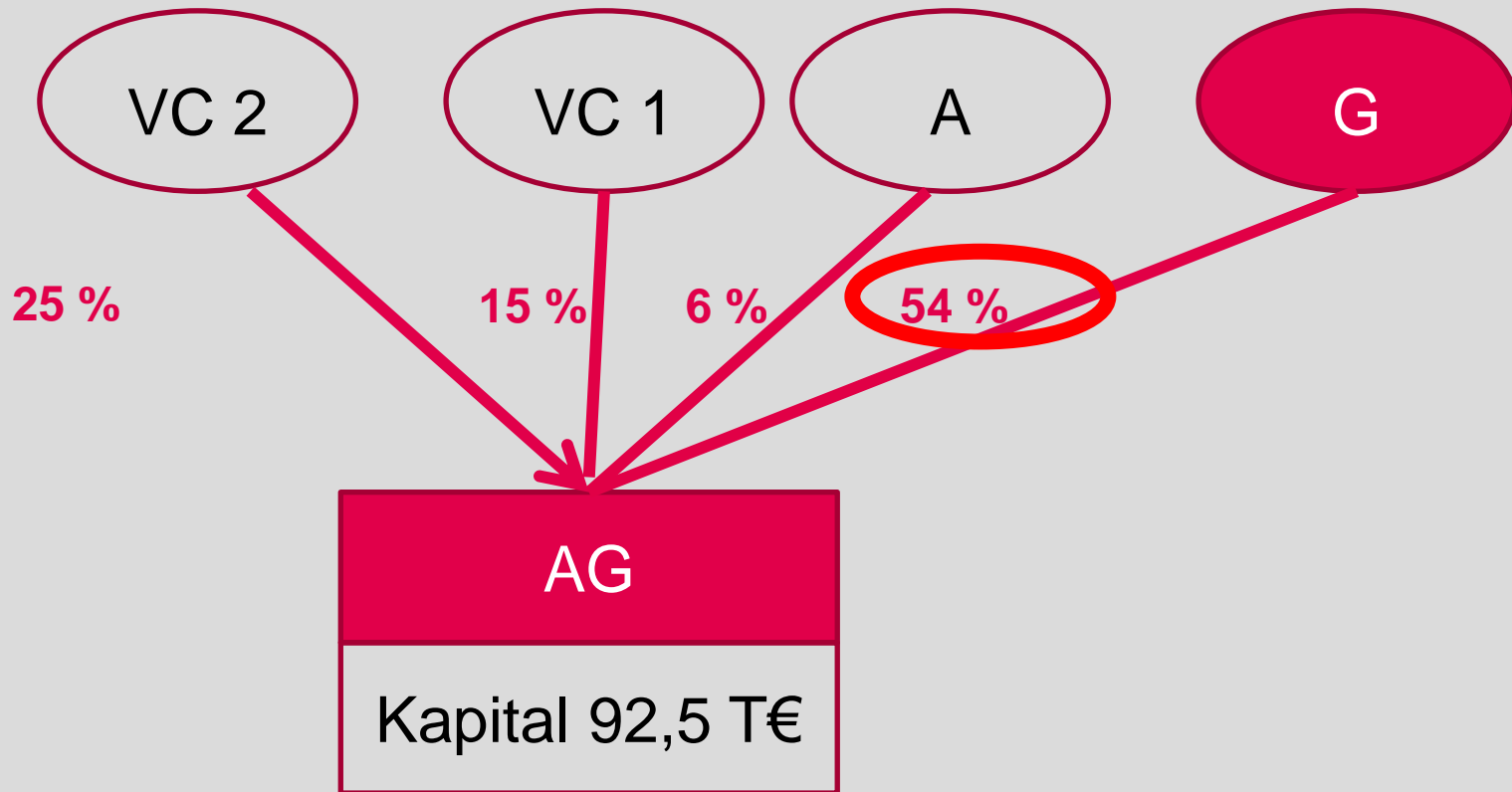


**Weitere Finanzierungsschritte  
sind denkbar und üblich!**

**Weitere Finanzierungsschritte  
sind denkbar und üblich!**

**Die Kunst liegt darin, die  
Beteiligung der Altgesell-  
schafter nicht zu stark zu  
verwässern!**

# Hier hat unser Gründer noch über 50 %





# Aus der Sicht des Gründers

- Er **persönlich** hat **keine Schulden**

# Aus der Sicht des Gründers

- Er persönlich hat keine Schulden
- Er ist am Unternehmen **maßgeblich beteiligt**

# Aus der Sicht des Gründers

- Er persönlich hat keine Schulden
- Er ist am Unternehmen maßgeblich beteiligt
- Er generiert Eigenkapital, d.h., die **Gesellschaft** ist **nicht mit Schulden belastet**

# Aus der Sicht des Gründers

- Er persönlich hat keine Schulden
- Er ist am Unternehmen maßgeblich beteiligt
- Er generiert Eigenkapital, d.h., die Gesellschaft ist nicht mit Schulden belastet
- **Schnelles Wachstum** wird finanziert

# Aus der Sicht des Gründers

- Er persönlich hat keine Schulden
- Er ist am Unternehmen maßgeblich beteiligt
- Er generiert Eigenkapital, d.h., die Gesellschaft ist nicht mit Schulden belastet
- Schnelles Wachstum wird finanziert
- **Aber** es besteht immer die Gefahr, dass sich auf der nächsten Stufe kein Investor mehr findet

# Aus der Sicht des Gründers

- Er persönlich hat keine Schulden
- Er ist am Unternehmen maßgeblich beteiligt
- Er generiert Eigenkapital, d.h., die Gesellschaft ist nicht mit Schulden belastet
- Schnelles Wachstum wird finanziert
- **Aber** es besteht immer die **Gefahr**, dass sich auf der nächsten Stufe **kein Investor** mehr findet

# Aus der Sicht des Gründers

- Er persönlich hat keine Schulden
- Er ist am Unternehmen maßgeblich beteiligt
- Er generiert Eigenkapital, d.h., die Gesellschaft ist nicht mit Schulden belastet
- Schnelles Wachstum wird finanziert
- Aber es besteht immer die Gefahr, dass sich auf der nächsten Stufe kein Investor mehr findet
- D.h., der Gründer muss die Gesellschaft für Investoren interessant machen

# Aus der Sicht des Investors

- Er muss viele **Ideen** sorgsam **prüfen**, um gute Ideen herauszufischen (kostet Geld)



# Aus der Sicht des Investors

- Er muss viele Ideen sorgsam prüfen, um gute Ideen herauszufischen (kostet Geld)
- Ein Kauf rentiert sich für ihn, wenn er beim Verkauf der Anteile wesentlich mehr erhält, als er an Kaufpreis und Betreuungsaufwand eingesetzt hat

# Aus der Sicht des Investors

- Er muss viele Ideen sorgsam prüfen, um gute Ideen herauszufischen (kostet Geld)
- Ein Kauf rentiert sich für ihn, wenn er beim Verkauf der Anteile wesentlich mehr erhält, als er an Kaufpreis und Betreuungsaufwand eingesetzt hat

## Exit-Strategie

# Aus der Sicht des Investors

- Er muss viele Ideen sorgsam prüfen, um gute Ideen herauszufischen (kostet Geld)
- Ein Kauf rentiert sich für ihn, wenn er beim Verkauf der Anteile wesentlich mehr erhält, als er an Kaufpreis und Betreuungsaufwand eingesetzt hat
- **Bewertung** bei Investitionen in ein junges Unternehmen: Erwartete Rendite der Investition – insbesondere aus späterem Verkauf

# Aus der Sicht des Investors

- Er muss viele Ideen sorgsam prüfen, um gute Ideen herauszufischen (kostet Geld)
- Ein Kauf rentiert sich für ihn, wenn er beim Verkauf der Anteile wesentlich mehr erhält, als er an Kaufpreis und Betreuungsaufwand eingesetzt hat
- Bewertung bei Investitionen in ein junges Unternehmen: Erwartete Rendite der Investition – insbesondere aus späterem Verkauf
- Es gibt anerkannte **Bewertung**sv Verfahren – bei solchen Investitionen ist aber alles **hoch spekulativ**, denn die Renditechancen (diskontierter Cash Flow) sind nur schwierig zu beurteilen

# Das Spiel

- Mache die Geschäftsidee interessant

# Das Spiel

- Mache die Geschäftsidee interessant
- Locke Investoren mit den großen Marktchancen

# Das Spiel

- Mache die Geschäftsidee interessant
- Locke Investoren mit den großen Marktchancen
- Ziehe möglichst viele Investoren an, die konkurrieren um den Einstieg, d.h., erzeuge breites Interesse

# Das Spiel

- Mache die Geschäftsidee interessant
- Locke Investoren mit den großen Marktchancen
- Ziehe möglichst viele Investoren an, die konkurrieren um den Einstieg, d.h., erzeuge breites Interesse
- Versuche mit dem Kapital viel zu bewegen und nicht zu schnell das Geld zu „verbrennen“



# Das Spiel

- Mache die Geschäftsidee interessant
- Locke Investoren mit den großen Marktchancen
- Ziehe möglichst viele Investoren an, die konkurrieren um den Einstieg, d.h., erzeuge breites Interesse
- Versuche mit dem Kapital viel zu bewegen und **nicht zu schnell das Geld zu „verbrennen“**

# Das Spiel

- Trete **nicht zu früh** wegen der nächsten Stufe der Finanzierung an Investoren (sonst ist der Eintrittspreis zu niedrig), denn dann ist die Kapitalverwässerung zu groß

# Das Spiel

- Trete nicht zu früh wegen der nächsten Stufe der Finanzierung an Investoren (sonst ist der Eintrittspreis zu niedrig), denn dann ist die Kapitalverwässerung zu groß
- **Aber:** Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben, d.h., wer nicht **früh genug** frisches Geld bekommt, geht in die Insolvenz

# Das Spiel

- Trete nicht zu früh wegen der nächsten Stufe der Finanzierung an Investoren (sonst ist der Eintrittspreis zu niedrig), denn dann ist die Kapitalverwässerung zu groß
- Aber: Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben, d.h., wer nicht früh genug frisches Geld bekommt, geht in die Insolvenz
- Vor allem: Sorge dafür, dass nicht nur mit Investoren gesprochen wird, sondern die **Geschäftsidee** sich **schnell entwickelt**, sonst platzt der Traum

# Das Spiel

Schnelligkeit entscheidet!

# Wofür passt diese Finanzierung nicht?

- Für eine Idee ohne großen Markt
- Für eine Idee mit langer Entwicklungsphase (Ausnahme: Pharma)
- Für nachhaltige, langsam wachsende Unternehmen
- Für imitatorische Gründungen

# Diese Finanzierung wird getrieben von

- Spekulationen auf schnelle Gewinne
- Ist extrem marktorientiert (gibt wenig, nimmt viel)
- Setzt voraus, dass nach der stürmischen Wachstumsphase sich Exit-Strategien ergeben also
  - Börsengänge (IPO)
  - Verkauf an andere Investoren
  - Verkauf an Mitwettwerber
- Hat in Deutschland zurzeit nur schlechte Chancen

# Diese Finanzierung wird getrieben von

- Spekulationen auf schnelle Gewinne
- Ist extrem marktorientiert (gibt wenig, nimmt viel)
- Setzt voraus, dass nach der stürmischen Wachstumsphase sich Exit-Strategien ergeben also
  - Börsengänge (IPO)
  - Verkauf an andere Investoren
  - Verkauf an Mitwettwerber
- Hat in Deutschland zurzeit nur schlechte Chancen  
Das kann sich aber wieder schnell ändern



# Neue Entwicklungen

- Die Industrie entdeckt das Thema „Nachhaltigkeit“
- Ähnlich wie das Thema „Umweltschutz“ vor einigen Jahren
- Vielleicht orientiert sich der Kapitalmarkt auch um in Richtung Nachhaltigkeit
- Dann haben auch ganz andere Gründungen eine Chance, Eigenkapitalgeber zu finden
- Aber: Bei nachhaltigen Gründungsideen sind die Renditen begrenzt – wodurch sollen hohe Ausfallrisiken der Neugründung dann abgedeckt werden?