

Unternehmensfinanzierung durch Venture Capital



Die Sicherung der Unternehmensfinanzierung stellt – insbesondere für (junge) Wachstumsunternehmen – eine große Herausforderung dar. Die Finanzierung durch Bankdarlehen scheitert meist an unzureichenden Sicherheiten und fehlenden Bürgen. Ferner können oft auch keine regelmäßigen Zinszahlungen geleistet werden. Daher scheidet eine Fremdfinanzierung in aller Regel aus. Auch Fördermittel lösen das Problem nur teilweise, da diese grundsätzlich Eigenmittel voraussetzen. Verschärft wird das Problem dadurch, dass typischerweise gerade in der Wachstumsphase der Kapitalbedarf besonders hoch ist.

In den meisten Fällen ist daher eine Stärkung der Eigenkapitalbasis durch Risikokapital (Venture Capital) zwingend notwendig. In dem Zusammenhang sind insbesondere Privatinvestoren bzw. Business Angels, Venture Capital- und Private Equity-Gesellschaften sowie Family Offices als potenzielle Investoren zu nennen. Diese stellen dem Unternehmen Venture Capital zur Verfügung und erhalten im Gegenzug hierfür Unternehmensanteile. Eine erfolgreiche Venture Capital-Finanzierung stellt an Unternehmen jedoch hohe Anforderungen. Grundsätzlich benötigt man hierfür einen ausgereiften Business- und Finanzplan. Die wichtigsten Entscheidungskriterien für Venture Capital-Geber sind v.a. ein attraktives Geschäftsmodell sowie ein überzeugendes Management-Team.

Die Investorensuche ist für Unternehmen in der Praxis daher äußerst schwierig und aufwändig. Zunächst muss ein umfassender Business- und Finanzplan erstellt werden. Bereits hieran scheitern viele Unternehmen, da sie i.d.R. nicht wissen, auf welche Punkte Investoren wirklich Wert legen. Auch kostenfreie Beratungsangebote (z.B. IHK) und Berater, die nicht in der Venture Capital-Branche zu Hause sind (z.B. Steuerberater), helfen hier nicht weiter, da ihnen die notwendige Praxiserfahrung fehlt.

Ist der Business- und Finanzplan erstellt, müssen passende Investoren identifiziert und angesprochen werden. Typische Suchkriterien sind der Branchenfokus, die Entwicklungsphase des Unternehmens, die Höhe des Kapitalbedarfs sowie der geographische Fokus. Hierbei stehen kapitalisuchende Unternehmen vor der Herausforderung, dass viele Investoren schlicht nicht identifiziert werden können. Während Venture Capital- und Private Equity-Gesellschaften öffentlich auftreten, ist dies bei Privatinvestoren und Family Offices typischerweise nicht der Fall. Verbände wie der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) und das Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) schaffen zwar ein wenig Transparenz, bilden aber nur einen Bruchteil des gesamten Marktes ab.

Risikokapital – auch Venture-Capital oder Wagniskapital genannt – ist außerbörsliches Beteiligungskapital („private equity“), das eine Venture-Capital-Gesellschaft zur Beteiligung an als besonders riskant geltenden Unternehmungen bereitstellt. Das Wagniskapital wird in Form von vollhaftendem Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Finanzierungsinstrumenten wie Mezzanine-Kapital oder Wandelanleihen ins Unternehmen eingebracht, oftmals durch auf dieses Geschäftsmodell spezialisierte Wagnisfinanzierungsgesellschaften, häufig „Venture-Capital-Gesellschaften“ genannt (Wikipedia).



So vereint BAND nach eigenen Angaben rund 1.600 Business Angels. Im Vergleich dazu geht das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Deutschland von ca. 5.000 Business Angels aus.

Wurden potenzielle Investoren identifiziert und angesprochen, so sind die Kontakte anschließend auch entsprechend nachzuhalten. Dies macht den Prozess der Kapitalsuche zeit- und somit kostenintensiv. Hinzu kommt, dass kapitalsuchende Unternehmen oft nicht über das notwendige Know-how für eine professionelle Investorenansprache verfügen. Dies zeigt sich regelmäßig an Businessplänen, die „blind“ und willkürlich an potenzielle Investoren per Massenmail (häufig mit offenem Verteiler) verschickt werden. Insgesamt stellt somit die Kapitalsuche „auf eigene Faust“ für das Unternehmen einen immensen Kraftakt dar, dessen Ressourcen meist besser im Unternehmensaufbau investiert wären.

Eine Alternative zur Kapitalsuche auf eigene Faust bietet die Unterstützung eines auf Venture Capital-Finanzierungen spezialisierten Corporate Finance-Beraters. Durch sein Know-how bzw. seine Erfahrung sowie durch die entsprechenden Investorenkontakte nimmt er dem kapitalsuchenden Unternehmen eine Menge Arbeit ab. Daneben steigert der Einsatz eines geeigneten Beraters die Erfolgchancen auf eine Venture Capital-Finanzierung erheblich. Zwar gibt es keine offizielle Statistik, jedoch gehen seriöse Schätzungen (u.a. des BVK) bei einer Venture Capital-Finanzierung von einer Erfolgswahrscheinlichkeit im unteren einstelligen Prozentbereich aus. Kompetente Berater liegen deutlich im zweistelligen Prozentbereich.

Natürlich hat die Unterstützung durch einen qualifizierten Berater seinen Preis. Denn er verfügt neben einer fundierten akademischen Ausbildung über jahrelange Berufserfahrung bei einem Venture Capital-Geber und/oder war selbst unternehmerisch tätig. Daneben sind auch der Aufbau und die Pflege eines entsprechenden Investorennetzwerkes für den Berater mit großem Auf-



*AUTOR:
bdvb-Mitglied Dr. Jochen Haller studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim. Nach seiner Promotion bekleidete er mehrere Führungspositionen in jungen, überwiegend risikokapitalfinanzierten Technologieunternehmen. Seine Tätigkeitsschwerpunkte lagen in den Bereichen Unternehmensentwicklung und Finanzen. Er ist aktiver Business Angel und engagiert sich in verschiedenen Business Angel-Netzwerken sowie in Gründer- und Unternehmerinitiativen. Als Vorstand der exchangeBA AG verantwortet er das operative Geschäft.*

wand verbunden. Je besser der Berater sein Investorennetzwerk kennt und intensiver er dieses pflegt, desto höher ist tendenziell die Finanzierungswahrscheinlichkeit. Wenn Investoren nämlich einer sog. Dealflow-Quelle vertrauen, dann werden die Finanzierungsgesuche intensiver geprüft. Hier sind Unternehmen, die von einem Berater mit guter Reputation im Markt vertreten werden, eindeutig im Vorteil. Daher ist diese Aufgabe des Beraters in seiner Bedeutung nicht zu unterschätzen.

Wie erkennt man als kapitalsuchendes Unternehmen nun einen qualifizierten Berater? Neben formaler Qualifikation und relevanter Berufserfahrung sind v.a. die Referenzen erfolgreicher Finanzierungen (sog. Track Record) ein wichtiges Qualitätskriterium. Auch sollte man allgemeine Kriterien prüfen. Ist der Berater gut zu erreichen? Ist er zuverlässig? Besitzt sein Unternehmen eine reguläre Geschäftsadresse und eine geläufige Gesellschaftsform (z.B. GmbH oder AG)? Spricht der Berater offen vorab über die Kosten? Denn schlussendlich ist natürlich auch der Preis selbst ein Qualitätskriterium. So ist es unter Brancheninsidern ein offenes Geheimnis, dass auf Basis einer rein erfolgsabhängigen Vergütung dauerhaft keine qualitativ hochwertigen Dienstleistungen erbracht werden können. Da es für Berater keine formalen Zugangsvoraussetzungen gibt, tummeln sich hier leider eine Menge „Glückritter“ und „Schwarze Schafe“. Somit fällt der Wahl des richtigen Beraters eine große Bedeutung zu. «