

# FINANZIERUNG: VENTURE CAPITAL-FINANZIERUNG

Mehr als 50% als NASDAQ- und über 2/3 aller NEMAX-Unternehmen sind VC-finanziert. Die durchschnittlichen Jahresrenditen der Fonds liegen bei VC bei 14,6% (Start-ups) und bei Private Equity (Spätphasenengagements) bei 17,1%.

*Phasenverteilung der Investitionen in Europa\*:*

Seedphase	2%
Start-up-Phase	11%
Wachstumsphase	30%
Management-Buy-Out	53%
Sonderfinanzierungen	5%

Branchenverteilung:

Kommunikation	12%	
Computerindustrie	11%	
Elektroindustrie	2%	
Biotechnologie	3%	
Medizintechnik	4%	High-Tech-Anteil: 31%
Energie	1%	
Konsumgüter	19%	
Industriegüter	12%	
Chemie	5%	
Industrielle Automatisierung	1%	
Sonstige Produktionsbranchen	9%	
Transport	3%	
Sonstige Dienstleistungen	8%	
Landwirtschaft	0%	
Bauindustrie	3%	
Sonstige Branchen	6%	

(\*Quelle: EVCA: Yearbook 2000. Zaventem 2000)

Durch den *Unternehmer*:

- 
1. Erstellung eines Businessplanes durch den Unternehmensgründer
  2. Erstkontakt sowie Kriterien zur Auswahl des optimalen Risikokapitalgebers

Durch die *VC-Gesellschaft* (Aufgaben: Prüfung, Auswahl, Betreuung, Kontrolle und Verkauf der einzelnen Beteiligungen im Rahmen einer Managementgesellschaft; Entgelt: 2-3% des verwalteten Fondsvolumens für Kosten, z.B. für Berater):

- 
1. Grobanalyse des Unternehmens durch Prüfung des Businessplanes
  2. Ermittlung des Unternehmenswertes anhand verschiedener Bewertungsverfahren
  3. Vertragsverhandlung und Unterzeichnung eines Letters of Intent bzw. Term sheets
  4. Feinanalyse durch Due Diligence mit eventueller Nachverhandlung der Konditionen
  5. Vertragsabschluss nach Genehmigung durch das Investmentkomitee
  6. Gemeinsames Beteiligungsmanagement durch Gründer und Risikokapitalgeber
  7. Exit des Risikokapitalgebers, idealerweise über einen Börsengang

*Aufgaben der Managementgesellschaft:*

1. Fundraising (Kapitalakquisition)
2. Deal-Flow Generation (Projektzugang)
3. Due Diligence (Beteiligungsprüfung)
4. Investmentphase
5. Monitoring (Betreuungsphase)
6. Exit (Ausstieg)

Unterstützung des Unternehmensmanagements durch die Managementgesellschaft (VC) während der Betreuungsphase in strategischen Fragen, wie z.B.

1. Positionierung am Markt (Erstellung von Marktanalysen und Marketingkonzeptionen; Überarbeitung/Adaptierung Businessplan)
2. Auswahl von Führungskräften (organisatorischer und personeller Unternehmensaufbau)
3. Aufstellen geeigneter Finanzpläne, Einrichtung von MIS und Controllinginstrumente (z.B. für die Publizitätspflichten bei einem allfälligen Börsengang)
4. Konzeption einer geeigneten Entwicklungsstrategie (Betreuung bei der Umsetzung; kein langsames organisches Wachstum, „First-mover-advantage“, Schaffung von Markteintrittsbarrieren; Kauf von Unternehmen [Vorteil gegenüber Eigenentwicklungen: kein Produktionsrisiko, Marktakzeptanz; Nachteil: Kosten])
5. Risikomanagement
6. Krisenmanagement, wenn sich die Erwartungen des VCs nicht erfüllen: Einmal durch die Bereitstellung zusätzlichen Kapitals (Bedarf einer exakten Problemdiagnose über die Ursachen und die Erstellung eines Maßnahmenkatalogs, der erkennen lässt, ob und wie der Turn-around geschafft werden kann) und zum zweiten durch eine direkte Mitwirkung durch die Investment Manager („Hands-on-Strategie“). Die Alternativen des Eingriffs wurden bereits im Vertrag geregelt und gehen bis zur Abberufung der bisherigen Geschäftsführung und der Einsetzung von Timemanagern (GmbHs werden deswegen bevorzugt, weil hier die Durchgriffsmöglichkeiten der Gesellschafter besser sind, wie z.B. bei AGs; Beiräte bzw. Aufsichtsräte – extern besetzt – sollen vor allem externe Sichtweisen mit einbringen, die beim Unternehmensmanagement aufgrund der Dominanz des Tagesgeschäftes nicht vorhanden sind).
7. Unterstützung in der Produktentwicklung
8. Vermittlung von Kontakten durch das internationale bzw. branchenübergreifende Netzwerk (Wettbewerbsvorteile, Synergiepotenziale)
9. Arrangierung weiterer Finanzierungsrunden: Bei Eigenkapitalzuführungen in der Expansionsphase sind die Fondsrichtlinien in Bezug auf Maximalbeteiligungen meist vergleichsweise restriktiv, sodass das gesamte benötigte Volumen nicht mehr durch einen einzelnen Fonds aufgebracht werden kann. Aus diesem Grund wird der Gründungsbeteiligungsventurecapitalist einen Co-Finanzierungspartner einbringen müssen.

*Problemfelder vor und während einer Beteiligung:*

Vor einer Beteiligung	Während einer Beteiligung
<ul style="list-style-type: none"> <li>• vorsätzlich falsche oder überoptimistische Angaben im Businessplan</li> <li>• Informationsasymmetrie</li> <li>• Macht der 2. Reihe bzw. der übrigen Gesellschafter (von größeren Familienbetrieben)</li> <li>• Phantasiebewertungen beim Erstkontakt</li> <li>• Fehlender Aufbau ausreichenden Vertrauens</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• einseitige Abhängigkeiten von einzelnen Personen im Unternehmen bzw. Kunden</li> <li>• Gefühl der Abgabe zu hoher Anteile bei den Unternehmensgründern (Verminderung der Arbeitsleistung, Verlegung des Aktivitätsniveaus auf jene Sparten/Unternehmen, in denen die Erträge mehrheitlich den Gründern zufließen, die Kosten jedoch vom Gesamtunternehmen getragen werden, Fringe benefits nur für die Gründer [Geschäftsreisen, Büroausstattung, Dienstwagen], )</li> <li>• Führungsstil – Gefahr des Alleinherrschens, Verlust an Freiheitsgraden durch VC als Gesellschafter; „externe“ Kontrolle</li> <li>• Verhalten in Krisenzeiten – Klima der Zusammenarbeit (Schuldzuweisungen, juristische Interpretationen des Vertragstextes u.ä.); relativ rascher Exit [Rückverkauf der Anteile an den Unternehmensgründer oder an einen strategisch Interessierten der gleichen Branche; Gründe: Überbeanspruchung der Managementressourcen beim VC, keine personelle und finanzielle Bindung der Ressourcen]</li> <li>• Interessenkonflikt durch Gründung einer weiteren Firma</li> </ul>

*Gründe für das Scheitern:*

- externe Faktoren, z.B. Wegfall oder Zusammenbruch von Absatzmärkten, der unerwartete Eintritt von Mitbewerbern, Änderung der Kundenbedürfnisse u.ä.
- Schwächen im technologischen Bereich, bei denen sich z.B. die Fertigstellung eines Produktes verzögert oder aufgrund von technologischen Mängeln nicht mehr möglich ist oder insgesamt die Technologie überaltert ist.
- Schwächen im kaufmännischen Bereich, bei denen es trotz des Engagements des Risikokapitalgebers nicht gelungen ist, eine schlagkräftige Organisation und Umsetzung der betriebswirtschaftlichen Konzepte zu ermöglichen, sei es, weil der Unternehmensgründer deren Notwendigkeit nicht erkannt hat oder sei es, weil die Personalressourcen auf Seite der VC nicht ausreichend zur Verfügung gestellt worden sind.
- Schwächen im Personalbereich, z.B. Fluktuation von Mitarbeitern, keine geeignete OE und PE.
- Schwächen im Informationsaustausch und im Controlling (keine aktuellen Daten etc.)
- Fehler beim VC weniger erfolgreiche Projekte aufzubauen, um „Volumen“ zu erhalten, die aber in Folge sehr betreuungsintensiv sind.