Science4Life
GRÜNDERINITIATIVE • LIFE SCIENCES • CHEMIE

Frühphasenfinanzierung für Life Science-Unternehmen:

Dos & Don‘ts & aktuelle Trends

Dr. Bernd Goergen

Science4Life Online-Seminar 16.04.2015, 18:00 – 19:00 Uhr

Software
Internet & Telekommunikation
Medien und e-commerce
Life Science
Material Science
Nanotechnologie & Chemie
Energie
Maschinenbau & Automation
optische Technologien
industrielle Software

High-Tech Gründerfonds

Inhalte

(1) Ausgangslage und aktuelle Trends

(2) Kapitalsuche: Investorenauswahl und -ansprache

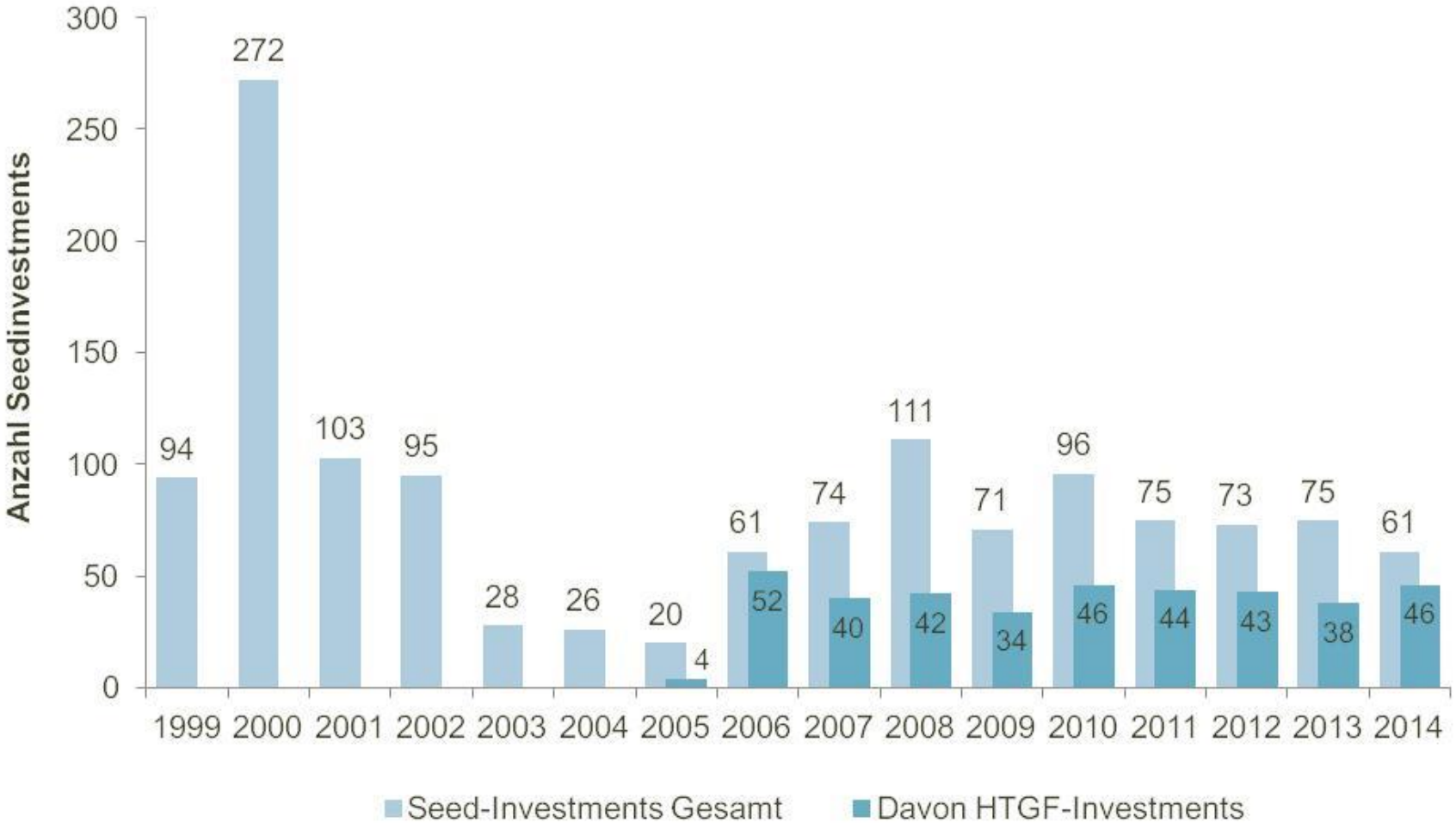
(3) Selektionsprozess beim Investor: worauf Sie achten sollten

(4) Schlussbemerkung

(5) Anhang: Beispiel High-Tech-Gründerfonds & Extrafolien

Ausgangslage in 2005 und Entwicklung des Seedmarktes in Deutschland gem. BVK

Mission: „Seedfinanzierungslücke schließen und VC-Reife schaffen“

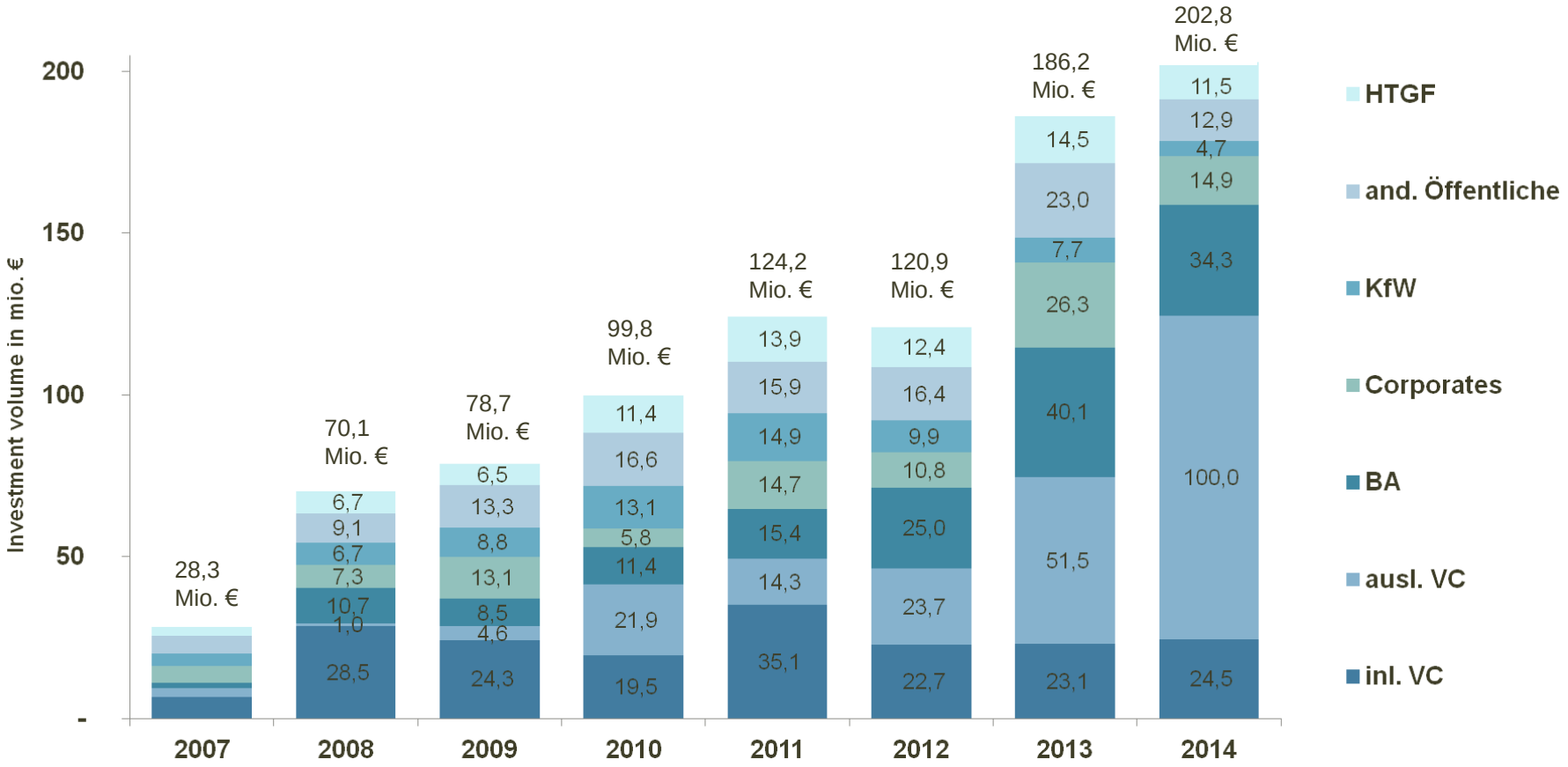


Stand: 31.12.2014

High-Tech Gründerfonds

Größte Investorengruppe in 2013 & 2014 sind ausländische Investoren

- In 704 Folgefinanzierungsrunden konnten insgesamt ca. 839,8 Mio. € aus Drittquellen (ohne HTGF-Mittel) für die Portfoliounternehmen eingeworben werden.

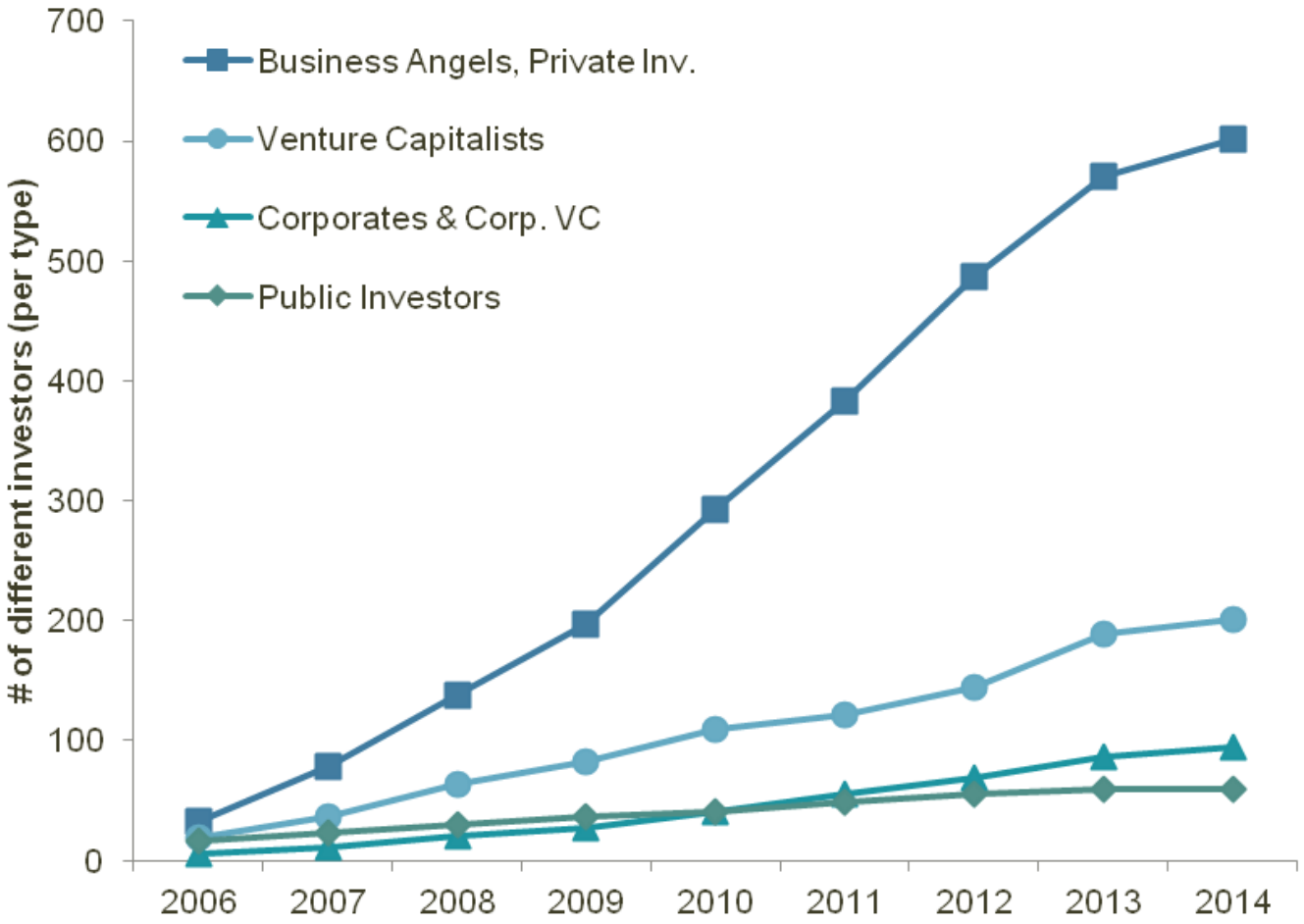


Stand: 31.12.2014

High-Tech Gründerfonds

Kontinuierliche Erweiterung des HTGF-Investorennetzwerkes

Fast 1.000 verschiedene Investoren in Folgefinanzierungsrunden des Portfolios



Status: 31.08.2014

High-Tech Gründerfonds

Reifestadien von High-Tech Start-Up Unternehmen und Finanzierungoptionen:

Kapitalquellen auch abhängig vom individuellen Life Science-Geschäftsmodell

Stadium:	Gründungs-vorbereitung	Gründung (Seed)	Start-Up	Wachstum schnell……..stabil	Etablierung im Markt
Dauer:	0,5-2 J.	1-2 J.	3-5 J.	3-5 J.	5-X J.

Kapitalquellen (Bsp.):

- Crowdfunding / Crowdfinancing ???
- High-Tech Gründerfonds
- Venture Capital (klassisches VC, PIPE)
- ERP-Programme (z.B. Startfonds, Dachfonds)
- Regionale Seedfonds
- Strategische Investoren, Kooperationspartner
- Business Angels
- Börse: IPO, KE, Anleihen etc.
- Eigenmittel
- Bankkredite
- Förderprogramme BMBF, BMWi, Länder z.B. EXIST-Gründerstipendium & Forschungstransfer, GO-Bio
- F&E-, MKT- und sonstige Zuschussprogramme

Aktuelle Trends in der Finanzierung deutscher Life Science-Unternehmen (1/2)

Etablierte Pfade:

- Corporates & Corp. Venture Funds bewegen sich mehr in frühe Finanzierungsphasen:
  - Pro: externe Technologie-Validierung und inhaltliche Unterstützung.
  - Caveat: wenn möglich „nur“ Finanzinvestorenrechte, ggf. limitiertes Upside-Potenzial (Folgeinvestoren?).
- Deutsches Life Science Venture Capital konzentriert sich auf immer weniger Player:
  - Nur 10% bei HTGF-Folgefinanzierungen inländisches VC, dennoch wichtig als „Heimatleadinvestor“.
  - Ergo: frühzeitig Investoren im Ausland ansprechen.
- Börsenplatz Deutschland zur Zeit problematisch:
  - Wenig Gegenliebe für „One-Trick-Ponies“, daher Bevorzugung ohnehin schon gut finanzierter Biotechs.
  - Profitable Medtechs/Biotechs mit Umsätzen > 10 Mio. € leichter platzierbar.
  - Ergo: frühzeitig für alternative Börsenplätze (Euronext, UK AIM, Nasdaq) planen.
- Bankkredite (z.T. verbürgt) für Life Science-Unternehmen verfügbar:
  - Profitabilitätshistorie und klar definierte Mittelverwendung (z.B. Internationalisierung) notwendig.

Aktuelle Trends in der Finanzierung deutscher Life Science-Unternehmen (2/2)

Neue Wege ?:

- Business Angels etablieren sich als 2.-stärkster Pfeiler der frühen Finanzierung:
  - Pro: häufig mit großem eigenen (!) Erfahrungsschatz und sehr nützlichem Netzwerk.
  - Caveats: kleinere Tickets, limitierte Möglichkeiten bei Anschlussfinanzierungen, Pooling von Folgeinvestoren gewünscht.

- Crowdfinancing:
  - Verschiedene Formen der Ausgestaltung (handelbare EK-Anteile bei „Bergfürst“, eher Fremdkapitalcharakter durch partiarische Darlehen mit Basis- und Bonusverzinsung bei „Seedmatch“ und Gewinn-/Exit-Beteiligungen bei „Companisto“)
    - Pro: kleinere Tickets möglich, daher niedrigere Hürden.
    - Pro: multiplizierte Publizität für Unternehmen und Produkte.
    - Pro: überdurchschnittlich hohe Bewertungen für die Unternehmen.
    - Pro: Lenkungskontrolle bleibt bei EK-Anteilseignern.
    - Caveat: aus Newsstorm kann Shitstorm werden.
    - Caveat: Zurückhaltung bei Folgeinvestoren.
    - Caveat: Gesamtvolumina / Unternehmen eher klein.
    - Caveat: Unternehmenselektion (keine „Resterampe“)
  - **Ergo: vor allem für Unternehmen mit leicht verständlichen Produkten und Geschäftsmodellen sowie für (fast) profitable Firmen in der letzten Finanzierungsphase.**

Inhalte

(1) Ausgangslage

(2) Kapitalsuche: Investorenauswahl und -ansprache

(3) Selektionsprozess beim Investor: worauf Sie achten sollten

(4) Schlussbemerkung

(5) Anhang: Beispiel High-Tech-Gründerfonds & Extrafolien

Kapitalsuche (I):
Wer ist der richtige Investor?

- Commitment (finanziell & beratend)
- Risiko-gerechte Rahmenbedingungen
- Vertrauen & Chemie
- Branchenverständnis
- Netzwerk
  - Side- oder Folgeinvestoren
  - Kunden & Kooperationspartner
  - Coaches & Berater
  - Gutachter
- Track Record & Reputation
- Entscheidungsgeschwindigkeit
- Verfügbarkeit (zeitlich & geographisch)

Kapitalsuche (II): Der Weg zum Investor

- Wenn möglich, GUT vorbereitet:
  - Formalkriterien erfüllt (Branche, Reife, Sitz etc.)?
  - Internetrecherchen, Pressemitteilungen
  - Portfoliounternehmen anschauen
  - Laufzeiten des Fonds beachten
  - Businessplan up-to-date?
  - Präsentation vorhanden?
- Ansprache der Investmentmanager auf Gründerforen, Fach-Konferenzen, VC-Meetings, Pitch-Veranstaltungen
- Businessplanwettbewerbe
- Einsendung Unterlagen (Referenzgeber?)
- <u>Seien Sie mutig!</u>

Inhalte

(1) Ausgangslage

(2) Kapitalsuche: Investorenauswahl und -ansprache

(3) Selektionsprozess beim Investor: worauf Sie achten sollten

(4) Schlussbemerkung

(5) Anhang: Beispiel High-Tech-Gründerfonds & Extrafolien

Der Businessplan aus Investorensicht

„Dos“ und „Don‘ts“

+ Klar gegliedert, alle Elemente enthalten
+ Wettbewerbsanalyse passend zur Marktprognose, Belege für Annahmen (!!!)
+ Realitätsnahe Planungen & Szenariorechnungen
+ Selbstkritische Schwächen-Analyse
+ Zusammenfassende Abbildungen & Tabellen
+ Glossar

- Sprachenmix (kapitelweise)
- Prosa-fokussiert
- Vorabversionen (unaufgefordert)
- Vorgegebene Unternehmensbewertungen

Kriterien für eine positive Beteiligungsentscheidung (u.a.)

- Aussagekräftiger, realistischer Businessplan:
- Gründerpersönlichkeit(en) mit Commitment
- Hoher Innovationsgrad und strategischer Wettbewerbsvorteil
- Alleinstellungsmerkmale nachhaltig (IP !)
- Klar ersichtlicher Kundennutzen (welches Problem wird gelöst?)
- Markt mit hohem Wachstum und Eintrittsbarrieren für Wettbewerber
- Exitperspektive greifbar

Einflussfaktoren einer negativen Beteiligungsentscheidung (u.a.)

- Rudimentärer / lückenhafter Businessplan
- Wettbewerbsvorteil weder durch IP, noch durch Entwicklungsvorsprung schützbar
- Utopische Umsatz & Ergebnisplanungen
- Lösungen, auf der Suche nach Problemen
- Annahme „virulenter“ Vermarktung, „Gutes wird sich schon durchsetzen“
- Beratungsresistenz / Omnipotenzphantasie
- „Heuschreckenphobie“
- Exitangst
- „Kein / sehr geringes finanzielles Committment der Gründer

Inhalte

(1) Ausgangslage

(2) Kapitalsuche: Investorenauswahl und -ansprache

(3) Selektionsprozess beim Investor: worauf Sie achten sollten

(4) Schlussbemerkung

(5) Anhang: Beispiel High-Tech-Gründerfonds & Extrafolien

Ein paar generelle Regeln

(nicht nur) für Unternehmensgründer

- Selbstständig = selbst und ständig
- Who fails to plan, plans to fail
- Gier frißt Hirn
- Positiver Cash Flow ist der beste Verbündete
- Erschaffen Sie Firmen, keine Königreiche

- <u>Nur NICHT entmutigen lassen!</u>

Inhalte

(1) Ausgangslage

(2) Kapitalsuche: Investorenauswahl und -ansprache

(3) Selektionsprozess beim Investor: worauf Sie achten sollten

(4) Schlussbemerkung

(5) Anhang: Beispiel High-Tech-Gründerfonds & Extrafolien

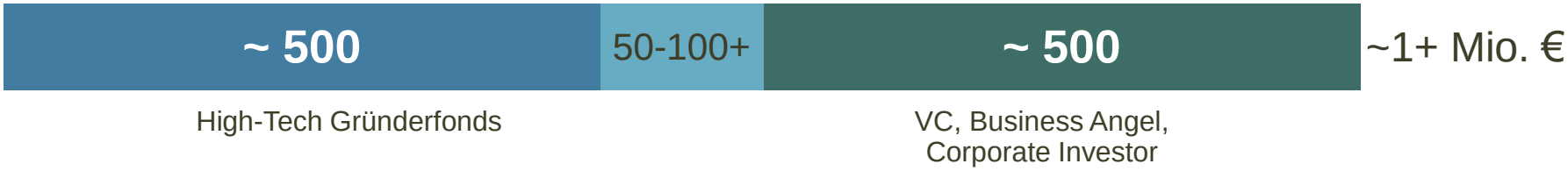
High-Tech Gründerfonds I und II: auf einen Blick

	Fonds I	Fonds II
Gegründet	2005	2011
Volumen	272,0 Mio. €	301,5 Mio. €
Investoren	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, KfW, BASF The Chemical Company, Bosch Technik fürs Leben, Daimler, Deutsche Telekom, Siemens, Zeiss	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, KfW, Altana, B Braun Sharing Expertise, BASF The Chemical Company, Bosch Technik fürs Leben, cewe Best in Print, Daimler, Deutsche Post DHL, Deutsche Telekom, Evonik Industries, Lanxess, Qiagen, m+mv media + more venture Beteiligungs GmbH & Co. KG, Metro Group, Vorwerg Gehen, SAP, Tengelmann ventures, Zeiss
Laufzeit	6 Jahre Investitions-, 7 Jahre Desinvestitionsphase	
Fokus	Innovative High-Tech Unternehmen in der Seedphase (operativer Start < 1 Jahr)	
Investment Typ	Bis zu 2 Mio. € pro Unternehmen, davon 500 T€ in der Seedrunde, offene Beteiligung und hybride Mittel	
Value Add	Operative Unterstützung durch lokale Coaches Hands-on & strategischer Support durch Investment Manager	

Überblick Beteiligungskonditionen

- Standard Modell (Nachrangdarlehen mit Wandlungsoption):
  - Typischerweise 0,5 Mio. € Seedfinanzierung, zzgl. 1,5 Mio. € in Folgefinanzierungen
    - 15 % Stammkapitalanteile (pauschal, ohne Bewertung)
    - plus Gesellschafterdarlehen mit Rangrücktritt und Wandlungsrecht (als Verwässerungsschutz), Zinsen (10% p.a.) werden für 4 Jahre gestundet, Darlehen nach 7 Jahren endfällig.

- Alternatives Modell ("Pari-Passu"):
  - HTGF als Co-Lead-Investor, gleiche Bedingungen und Volumina wie Privatinvestor



- Bitte beachten: Eigenanteil der Gründer = 10% (neue BL) - 20% (alte BL) des HTGF-Commitments

High-Tech Gründerfonds und Life Science Unternehmen: eine gute Partnerschaft?

- Anteil junger Life Science-Unternehmen im HTGF-Portfolios: ca. ein Drittel
- Keine Bevorzugung bestimmter Businessmodelle
- Erfolgsbeispiele i.S.v. Anschlussfinanzierungen und Exits
- Einmaliges Investorennetzwerk

Wichtig !

- Liquiditätsreichweite nach Seedrunde: ≥12 Monate
- Erreichen „VC-fähiger“ Meilensteine (z.B. Prototyp, Präklinik) mit Seedmitteln
- Nutzung zusätzlicher Finanzierungsoptionen (z.B. Fördermittel, Partnerschaften)
- Frühzeitige Vorbereitung der Folgefinanzierung

High-Tech Gründerfonds im Überblick: 09-2005 bis 12-2014

- 396 Seedinvestments in High-Tech Unternehmen
- 704 Folgefinanzierungsrunden mit einem externen Gesamtvolumen von 839,8 Mio. € davon:
  - ~78% privates Kapital (62% VC, 23% BA, 15% Corp.Inv.)
  - ~250 Mio. € von ausländischen Investoren in 81 Firmen
- 264,3 Mio. € investiertes Kapital durch HTGF (I & II)
- 41 Exits (davon 32 profitabel, zwei profitable im Fonds II)
- 2 Teilexits (davon einer im Fonds II)
- 97 (Total-)Verluste (davon fünf im Fonds II)
- 15 echte Millionäre
- 61 Papiermillionäre

Stand: 31.12.2014

… auf eine gute Zusammenarbeit!

Dr. Michael Brandkamp
+49.228. 82300 - 101
m.brandkamp@...

Dr. Alex von Frankenberg
+49.228. 82300 - 102
a.frankenberg@...

High-Tech Gründerfonds, Schlegelstraße 2, 53113 Bonn

…@high-tech-gruenderfonds.de

Komitee 1:

Maschinenbau, Automation, Optische Technologien, Energie, industrielle Software

Benjamin Erhart
+49.228. 82300 - 114
b.erhart@...

Klaus Lehmann
+49.228. 82300 - 115
k.lehmann@...

Dr. Torsten Löffler
+49.228. 82300 - 161
t.loeffler@...

Dr. Andreas Olmes
+49.228. 82300 - 108
a.olmes@...

Dr.Guillem Sagué
+49 228. 82300 - 152
g.sague@...

Michael Strzyz
+49 228. 82300 - 105
m.strzyz@...

Dr. Ansgar Kirchheim
+49 228. 82300 - 156
a.kirchheim@...

Komitee 2:

Life Science, Materials Science, Nanotechnologie, Chemie

Kay G. Balster
+49.228. 82300 - 112
k.balster@...

Dr. Philipp Rittershaus
+49.228. 82300 - 133
p.rittershaus@...

Corinna Heppner
+49.228. 82300 - 159
c.heppner@...

Dr. Bernd Goergen
+49.228. 82300 - 136
b.goergen@...

Dr. Christian Jung
+49.228. 82300 - 145
c.jung@...

Dr. Martin Pfister
+49.228. 82300 - 123
m.pfister@...

Ron Winkler
+49.228. 82300 - 144
r.winkler@.....

Marco Winzer
+49.228. 82300 - 106
m.winzer@...

Dr. Sebastian Schöfer
+49.228. 82300 - 163
s.schoefer@...

Komitee 3:

Telekommunikation, Medien, Software, e-Commerce

Marvin Andrä
+49.228. 82300 - 153
m.andrae@...

Dr. Tanja Emmerling
+49.228. 82300 – 164
t.emmerling@...

Holger Heinen
+49.228. 82300 - 118
h.heinen@...

Markus Kressmann
+49.228. 82300 - 132
m.kressmann@...

Curtis MacDonald
+49.228. 82300 - 141
c.macdonald@...

Sebastian Merkhoffer
+49.228. 82300 - 117
s.merkhofferr@...

Simon Schneider
+49.228. 82300 - 109
s.schneider@...

Romy Schnelle
+49.228. 82300 - 135
r.schnelle@...

Chiara Sommer
+49.228. 82300 - 158
c.sommer@...

Dr. Sebastian Suhr
+49.228. 82300 - 157
s.suhr@...

Stefan Wendel
+49.228. 82300 - 154
s.wendel@...

Michael Wieser
+49.228. 82300 - 162
m.wieser@...

High-Tech Gründerfonds

Extrafolien:

Life Sciences | Healthcare (03/2015)

	Medical Technology	Biotechnology
Therapy	**Cardiac Devices** Avidal | coramaze technologies | CryoTherapeutics | Microstim | Middle Peak | NovaPump | Transcatheter Technologies	**Small Molecules, Peptides & Proteins** AdvanceCOR | Algiax | AudioCure | Galantos | MYR | Omeicos | Zedira
	Neuromodulation CorTec | EBS Technologies | WISE **Orthopaedics** Synoste | Topsfield Medical	**Immuno- and Gene Therapy** 4 Animal Alsterscience | Amal Therapeutics | GeneQuine Immunservice | Protectimmun | Rigontec | Provecs
	Emergency Care Hematris | Seiratherm | Pentracor **Aesthetics** GME | Natural Dental Implants	
Diagnostics	**Patient Monitoring** Capical | Dolosys | Humedics | Implandata | Photonics Healthcare	**In-vitro Dx** DRDx | Gilupi | Lophius | onCGnostics | Predemtec | Spherotec
	Imaging & Navigation Amedo | Eyesight&Vision | Fiagon | medineering | microdimensions Mivenion | SurgicEye | Scopis	**Biosensors** Biametrics | Sierra Sensors
Tools/Platforms	**New Materials** Bubbles&Beyond | Heppe Medical | JeNaCell | Medovent | multibind	**Tools: R&D, Drug & Biomarker Discovery** Ayoxxa | Chromotek | CuneSoft | Cytena | Intana | PEPperPRINT Transinsight
	Personal Health & e-Health Advanova | Bomedus | Desino | Exelonix | Futalis perora | PMS | Preventicus | Sonormed	**Enzymes & Manufacturing** C-Lecta | Cysal | evocatal | Hapila | Innocyte | m2plabs | PS Biotech
		Drug Delivery IC Discovery | Rodos | Sirion | Lipocalyx **Green Biotech** Oaklabs | Subitec

Das VC-Modell aus unterschiedlichen Perspektiven

€ = %

Technologieunternehmen	Kapitalgeber
• Risikokapital zur Technologie-entwicklung (< „F“, >> „E“), zu Markteinführung und Wachstum • Vernetzung (z.B. Coaches, Gutachter, andere Portfoliounternehmen, Kunden & ggf. Strategen) • Sparringspartner & Ratgeber • Besserer Zugang zu Folgeinvestments	• Anteile an Unternehmen mit über-durchschnittlichen Marktperspektiven bei hohem Realisierungsrisiko • Informationsrechte & Garantien • Mitsprache- und Kontrollrechte • Portfolioeffekte (Diversifizierung und Synergien)
• <u>Wertsteigerung der Anteile</u> • <u>Exiterlös !</u>	• <u>Wertsteigerung der Anteile</u> • <u>Exiterlös !</u>

Due Diligence:

„angemessene Sorgfalt“ bei der Beteilgungsprüfung

Def.: „angemessen“

- Unternehmensstadium / inhärente Unsicherheiten
- Investitionssumme / Kostenrelation
- Anzahl Beteiligter / Zeitrahmen

- Innovation / Technik
- Markt & Wettbewerb
- Rechtliche Verhältnisse
- Finanzielle Verhältnisse
- Team

Kompromiss!

Suche / Identifizierung K.O.-Kriterien

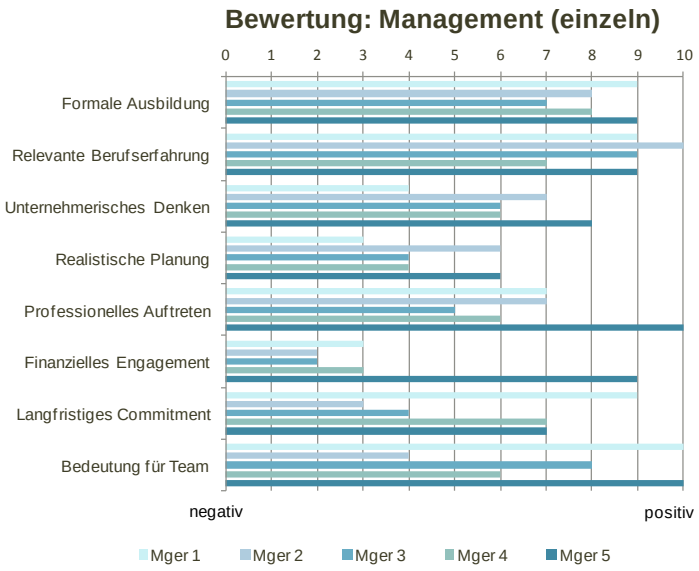
- Risikofokus
- „negative“ Grundtendenz
- i.d.R. weniger Arbeit

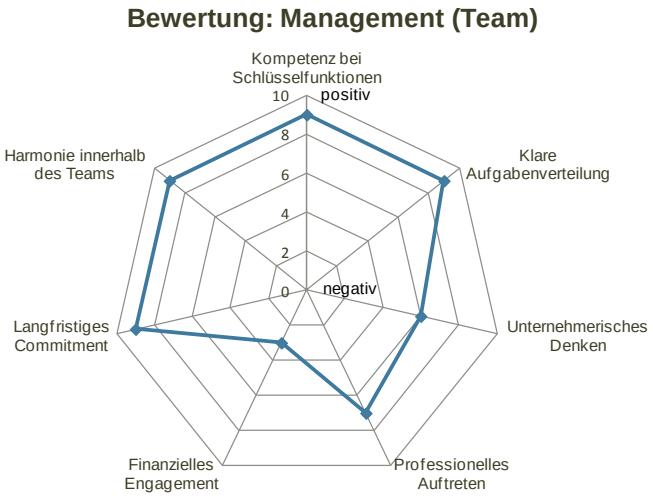
Verbesserung / Präzisierung Investmentcase

- Chancenfokus
- „positive“ Grundtendenz
- i.d.R. mehr Arbeit

Exkurs Management Due Diligence: „konkretisiertes Bauchgefühl“

- Gerade bei Seed-Unternehmen von zentraler Bedeutung
  - Mehrfachfunktion Schlüsselpersonen
  - Intensive & lange Zusammenarbeit
  - Management häufig wichtiger als Technologie
- Überprüfung harter und weicher Kriterien
- Einzel- und Team-“Wertungen“
- Identifizierung von personellen Schwachstellen
- Fahndung nach frühen Problemindikatoren (Red Flags)
- Kernfrage: Wie gut ist das Management für die im Finanzierungszeitraum anfallenden Herausforderungen gerüstet?





High-Tech Gründerfonds

„Red Flags“: Risikofrühindikatoren bei bestehenden Beteiligungen

- Umsetzungsfähigkeit / Performance
  - Verfehlen wesentlicher Meilensteine, vermeintlich sicherer Aufträge, vereinbarter Umsatzziele
  - Reporting zu spät, lückenhaft
  - Informationspflichten ggü. Investoren (Totschweigen von Schwierigkeiten, „differentielle Kommunikation“)
- Teamharmonie
  - Fluktuation oder Streit im Management
  - Dauerhafte Nicht-Besetzung von Schlüsselstellen
- Mindset / Gründermentalität
  - Nebentätigkeitshaltung
  - Fokus auf Außendarstellung & Statussymbole (Räumlichkeiten, Dienstwagen, Presseauftritte)
  - Früher Versuch, komplexe Unternehmensstrukturen und/oder hohe Bewertungen durchzusetzen
  - Weigerung, die Unternehmenskontrolle zu teilen