TechnologieContor

WER SOLL DAS BEZAHLEN? FINANZIERUNGSBAUSTEINE FÜR HIGH-TECH START UPS

5. MAI 2015, SCIENCE4LIFE

Dr. Merle Arnika Fuchs

- Diplombiologin mit Schwerpunkt Mikro- und Molekularbiologie
- Studium in Göttingen, Braunschweig, Tübingen, Wageningen (NL), La Jolla (USA)
- Diplom- und Doktorarbeit am MPI für BPC bei Nobelpreisträger Manfred Eigen

⇒ „**Zukunftsentwicklerin**“

- Coach, z.B. GoBio, HTGF, Exist, Exist-Forschungstransfer, VC-Finanzierung
- Jurorin (z.B. BMWI; Leibniz-Gesellschaft, Science4Life)

TechnologieContor

Mitgründungen

HAPILA innovation and experience
VitraBio GmbH ... a glass of its own.
confovis
LUXSOLI sunlight at night
aspheric on®
dilitronics the LED application company

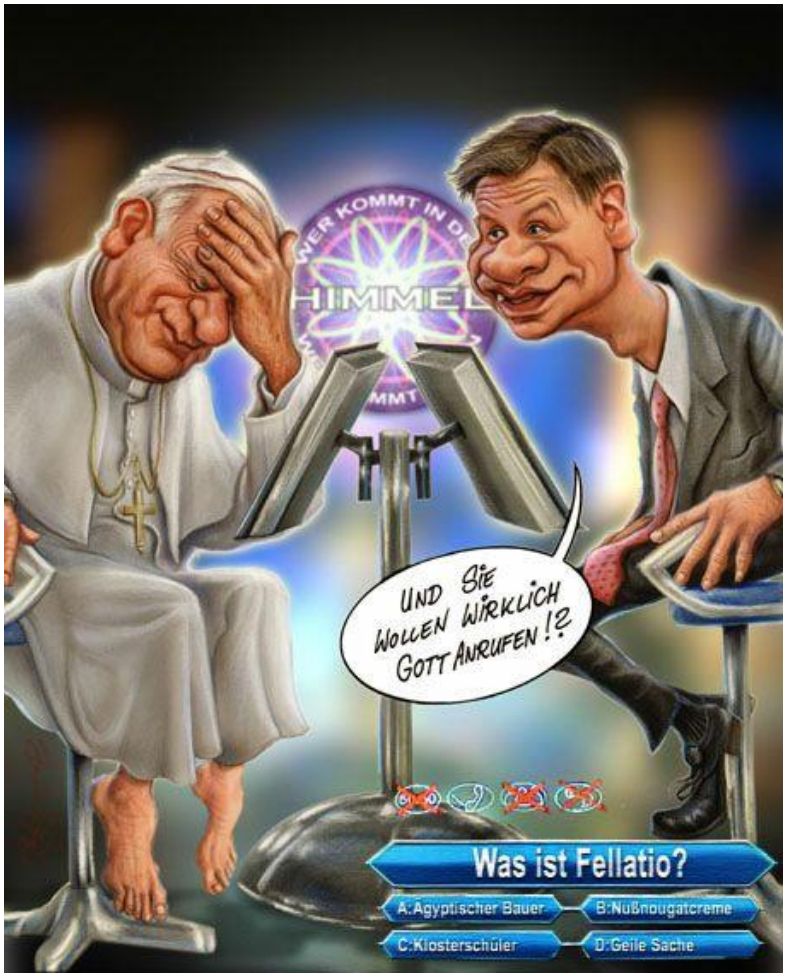
Gelisteter Coach I Sachverständiger I Juror

High-Tech Gründerfonds
eXIST Existenzgründungen aus der Wissenschaft
kfw
Leibniz Leibniz-Gemeinschaft
Science 4 Life GRÜNDERINITIATIVE · LIFE SCIENCES · CHEMIE

Coach Life Sciences I Medizintechnik I neue Materialien u.a.

c-LEcta enzymes and strains
pluriSelect
DEVIDIA
EnShape
DYOMICS Colours for Life
BianoScience
onGnostics molecular cancer diagnostics
jenacell nano by nature

Wer wird Millionär?



Goldesel?

Ansparen?

Ziel: jährliche Sparquote 25 T€

Zinssatz 2,5 % p.a.

Ansparzeit für 1 Mio. € (keine Steuern berücksichtigt!):

27 Jahre

Obsessiver Unternehmer mit großem Verwirklichungswillen!

Die höchste Wahrscheinlichkeit, legal selbst ein Millionenvermögen aufzubauen:

Unbedingter Wille, eine Idee umzusetzen

⇒ **Vermögen kommt dann fast von selbst!**

aus: Sieben Regeln, mit denen Sie Millionär werden, Die Welt, 16.06.2014

Die reichsten Menschen 2015

Quelle: Forbes 2015

1. William Gates

Vermögen: 79,2 Milliarden Dollar

Land: USA

Unternehmen/Branche: Microsoft (Software)

2. Carlos Slim Helú

Vermögen: 77,1 Milliarden Dollar

Land: Mexiko

Unternehmen/Branche: Telmex (Telekommunikation)

3. Warren Buffet

Vermögen: 72,7 Milliarden Dollar

Land: USA

Unternehmen/Branche: Berkshire Hathaway (Invest)

1. Unterschiede Eigen- und Fremdkapital

Eigenkapital

- **von ihren Eigentümern ohne zeitliche Begrenzung** zur Verfügung gestellten Mittel
    a) von Gesellschaftern durch Kapitalerhöhung oder
    b) von innen, z.B. durch Verzicht auf Gewinnausschüttung

$\Rightarrow$ **Ziel: gesunde Eigenkapitaldecke für Sicherung der Zahlungsfähig- und Kreditwürdigkeit (Basel II)**

Bedeutung von Eigenkapital

⇒ planbar und langfristig verfügbar

⇒ kein „Kapitaldienst“ notwendig

⇒ Sicherung der Kreditwürdigkeit

⇒ Verbesserung des Ratings

⇒ Eigenkapital verhilft zu Fremdkapital

⇒ eine hohe Eigenkapitalrendite wird erwartet

⇒ „Maß“ für Glauben der Gesellschafter an eigenen Unternehmenserfolg

Fremdkapital

- Fremdkapital i.d.R. leichter kündbar als Eigenkapital
- insgesamt geringere Renditeerwartung als bei EK
- Liquiditätsschmälerung durch Zinsen und Tilgung
- Weniger risikofreudig als Fremdkapital

$\Rightarrow$ verbraucht sich durch die laufende Zinszahlung von selbst

$\Rightarrow$ erfordert i.d.R. Sicherheiten

$\Rightarrow$ Bei jungen Unternehmen oftmals bilanzkritisch

Außenfinanzierung

Eigenkapital ↔ **Fremdkapital**

Beteiligungs-finanzierung

- Private Equity
- Venture Capital
- IPO
- Private Placement

Mezzanine-Finanzierung

- Nachrangdarlehen
- Stille Beteiligung
- Genussscheine
- Wandel- und Optionsanleihe

Fremdfinan-zierung

- Kreditfinanzierung
- Schuldscheindarlehen
- Gewinnschuldverschreibung
- Corporate Bonds
- Leasing
- Factoring
- Asset Backed Securities

Fremdkapital: Hausbank

Nach wie vor unverzichtbarer Partner der Unternehmen und Gründungsprojekte, aber insbesondere für Gründungen wird ein Darlehen immer schwerer zu erlangen.

Fremdkapital: Hausbank

Rechte:

- Recht auf Zinsen und Tilgung
- Vorzeitige Kündigung des Kreditvertrages
- Kann Sie als Kunde ablehnen

UBS

COMMERZBANK

Deutsche Bank

SachsenBank

Sparkasse

Fremdkapital: Hausbank

Vorteile:

- Relativ „billiges“ Geld, falls ausreicheichende Sicherheiten vorhanden sind

"An admirable plan, Mr Gribbs, but short on detail"

Fremdkapital: Mikrofinanzagentur

Vorteile:

⇒ Schnelle und einfache Mikrokredite www.mikrokreditfonds.de

Rechte:

- Schufa-Auskunft, Kurzkonzept

Beispiel Thüringen:

- Kredite bis max. 10.000 € beim ersten Kredit, später sind Kreditvergaben bis 20.000 € möglich.
- Der Zinssatz beträgt 8,9% p.a. effektiv Bearbeitungsgebühren werden nicht erhoben.

Ausfallbürgschaft

- werden von den Bürgschafts- und Förderbanken zur Verfügung gestellt.
- Die jeweilige Bürgschaftsbank **bürgt** für einen Kreditnehmer (gewerbliche Unternehmen und Freie Berufe) **bei dessen Hausbank** für einen Kredit.

⇒ Diese Ausfallbürgschaften für Banken, Sparkassen u.a. vollwertige Kreditsicherheiten.

⇒ Bürgschaftsbank bürgt nie vollständig (meist 50 – 80 %); Restrisiko muss Fremdkapitalgeber tragen

Achtung: Der Kreditnehmer haftet prinzipiell immer für die gesamte Kreditsumme!

Bürgschaft für Fremdkapital: Bürgschaftsbanken

- (halb-)staatliche Bank (Bürgschaftsbanken der Bundesländer oder des Bundes)
- Verbürgen partielles Kreditrisiko (i.d.R. max. 80 % gegenüber der Bank), nicht gegenüber dem Unternehmen bzw. den haftenden Gesellschaftern.
- Reduzieren den Bedarf an banküblichen Sicherheiten

Bürgschaftsbank Sachsen GmbH

Rechte:

- Bürgschaftsentgeld (Bearbeitungsgebühr + Prozentsatz von verbürgter Summe)
- i.d.R. Zugriff auf SIE als natürliche Person

BÜRGSCHAFTSBANK THÜRINGEN

Zulagen (steuerfrei), Zuschüsse

sollen:

- Anreize für zusätzliche private Investitionen geben,
- auf diese Weise positive Wirkungen auf Einkommen und Beschäftigung in der Region erzeugen,
- die Kapitalkosten senken,
- Rentabilität erhöhen,
- Liquidität verbessern,
- Ausgewählte Wirtschaftsfelder stärken.

⇒ **Nachteilsausgleich**

⇒ **Forderung an Geförderten, z.B. Schaffung von Arbeitsplätzen**

Zinsverbilligte Darlehen

KfW und landeseigene Förderbanken stellen für bestimmte Unternehmensphasen (Wachstum, Energieeffizienz, Innovation etc.) Förderdarlehen zur Verfügung

⇒ Zinsverbilligung

⇒ Häufig optimierte Darlehenslaufzeit

⇒ oftmals tilgungsfreie und gegebenenfalls zinsfreie Zeiten

⇒ Oftmals Kombination mit Ausfallbürgschaft möglich

Fördermittelgeber

- Verfolgen eigene strategische Ziele (Personaleinstellungen, Innovationen, Ökologie etc.)
- Förderqoute sollte nicht wichtigstes Entscheidungskriterium sein
- Unterschied zwischen EU, Bund, Land u.a.
- inzwischen oftmals „wirtschaftlich“ denkend
- Immer Antragstellung VOR Projektbeginn!

Fördermittelgeber

Rechte:

- (mit Ausnahme definierter Situationen im Bereich Investitionszulage) Recht auf Ablehnung
- Recht auf umfangreiche Kontrolle
- In bestimmten Fällen Recht auf Kürzung der Förderung bzw. sogar auf Rückforderung

Investitionsbank Berlin

kfw BANKENGRUPPE

LfA FÖRDERBANK BAYERN

Offene Beteiligung

- Erwerb von Unternehmensanteilen an Kapitalgesellschaft (Gesellschafterstatus!)
- Einlage als Stammkapital ggf. mit Agio

⇒ Gewinnbeteiligung, Mitsprache- und Informationsrechte, ggf. Vetorechte

⇒ Mittragen von Verlusten durch alle Gesellschafter in Höhe Ihrer Einlagen

⇒ Altgesellschafter haften nicht persönlich für das zusätzlich eingelegte Kapital Dritter

Beispiel Unternehmenswert und Agio

- Altgesellschafter und Investoren einigen sich auf aktuellen **Unternehmenswert** von 2 Mio. € („Pre Money-Bewertung“)
- Investor möchte sich mit 1 Mio. € an Unternehmen beteiligen, dafür erhält er 33 % der Unternehmensanteile

  2 Mio. € + 1 Mio. € = 3 Mio. € („Post Money-Bewertung“)
- Stammkapital bisher 120 T€

⇒ Kapitalerhöhung um 60 T€ auf 180 T€

⇒ Investor legt 60 T€ als Stammkapital ein und zahlt 940 T€ als Agio („Aufgeld“)

Mezzanine-Kapital

- Mischform aus Eigen- und Fremdkapital:

⇒ Dem Unternehmen wird wirtschaftliches oder bilanzielles Eigenkapital zugeführt, ohne den Gesellschaftern Stimmrechte zu gewähren.

⇒ i.d.R. längerfristige Verfügbarkeit (i.d.R. 7-10 J) sowie partielle Risikomitnahme (gewinnabhängige Verzinsung, erfolgsabhängige Prämien)

⇒ Haftung nachrangig gegenüber Fremdkapital, aber vor Eigenkapital

⇒ Renditeerwartung i.d.R. zwischen Eigen- und Fremdkapital

⇒ **i.d.R. haftet Altgesellschafter persönlich gegenüber dem stillen Kapitalgeber!**

Business Angel

⇒ investieren risikotragendes Kapital (oft zwischen 25.000 und 100.00 €, manchmal auch erheblich mehr)

⇒bringen Know-how in das Unternehmen ein (häufig „gestandene“ Unternehmer)

⇒Stellen ihr Kontaktnetzwerk zur Verfügung

⇒Sind selten Altruisten, d.h. sie erwarten im Gegenzug für sein Engagement, dass er am Unternehmenserfolg beteiligt wird.

alle Engel haben
zwei Flügel

Business Angel

Rechte:

-Stark abhängig von Beteiligungsform (offen / still) sowie von Vertragsgestaltung

⇒Kann reichen von Recht auf Zinsen und Rückzahlung im Erfolgsfall, ggf. zuzüglich Bonuszahlung, bis hin zu umfangreichen Mitspracherechten

Pflichten:

⇒Können umfangreiche Beratungs-, Controlling-, oder Vertriebsaufgaben umfassen

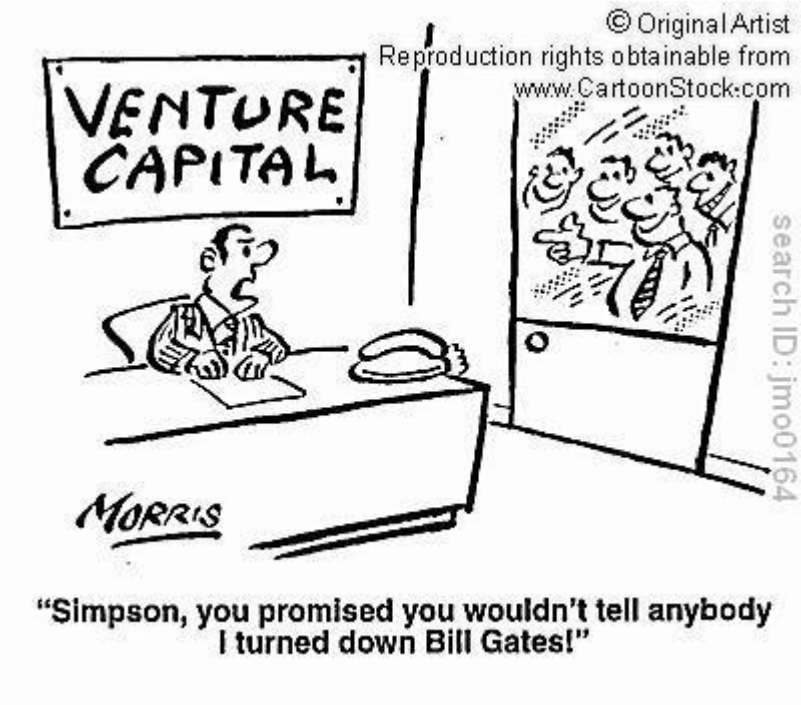
⇒in der Regel Pflicht, Geld für definierten Zeitraum im Unternehmen zu belassen

Ein Business Angel?

Venture Capital

Wagnis- bzw. **Risikokapital**

- Erwerben Unternehmensanteile
- Wollen Unternehmensanteile i.d. Regel nach 3-7 Jahren wieder verkaufen
- Fordern keine **materiellen Sicherheiten**
- Fordert keine Verzinsung
- Erwartet signifikante (> 25 % p.a.) Wertsteigerung des Unternehmens!
- Fordert oft **weitreichende Kontroll- und Mitspracherechte**.



Venture Capital

Rechte:

- Vornehmlich unabhängig von Unternehmensanteil
- Werden in umfangreichem Beteiligungsvertrag gestaltet
- Umfangreiche Vetorechte:
  - Budget für Folgejahr
  - Bei signifikanten Abweichungen von Budgetplanung
  - Investitionen
  - Änderung des Geschäftskonzeptes
  - Einstellung und Entlassung von Schlüssel-personen
- Umfangreiche Controllingrechte

Pflichten:

- Umfangreiche Controllingpflichten
- Oftmals aktive Mitgestaltung der Unternehmensentwicklung

Venture Capital - HTGF

Volumen:	272 Mio. EUR Fonds I und 304 Mio. EUR Fonds I
Investoren:	Bund, KfW, BASF, Telekom, Siemens, 18, ALTANA, BASF, Bayer, B. Braun, Robert Bosch, CEWE, Daimler, Deutsche Post DHL, Deutsche Telekom, Evonik, Lanxess, media + more venture Beteiligungs GmbH & Co. KG, METRO, Qiagen, RWE Innogy, SAP, Tengelmann und Carl Zeiss.
Fokus:	Innovative High-Tech Unternehmen in der Seedphase
Beteiligungen:	initial 500 T€ pro Unternehmen, maximal 2 Mio. € offene Beteiligung und hybride Mittel

zudem: finanzielles Engagement der Gründer erforderlich und eines weiteren Investors erwünscht

Coaching-Konzept: Hands-on-Betreuung durch Coaches

High-Tech Gründerfonds

Venture Capital - HTGF

- F&E-basierte Gründungsunternehmen mit „inkubierter Technologie“
- „Kleines Unternehmen“ i.S.d. EU mit Sitz in Deutschland
- Geschäftsaktivität nicht länger als ein Jahr
- Technologisches Know-how bei Gründern vorhanden und wird in Unternehmen eingebracht
- Gründungsfinanzierung reicht idealerweise bis proof of concept oder Prototyp

High-Tech Gründerfonds

Venture Capital – beteiligungsmanagemet thüringen

- ~ 10 Mio. Fondsvermögen
- junge innovative Unternehmen
- Anteilige Unternehmensfinanzierung in der Gründungsphase
- Offene Minderheitsbeteiligungen über € 200.000
  mit 30% privatem Co-Investment bis zu € 1.000.000 möglich
- 5-10 Jahre Laufzeit
- Exit durch IPO, Trade Sale oder MBO/MBI

bmt
beteiligungsmanagement
thüringen gmbh

Crowdsourcing

Schwarmförderung:

- Meist für kreativen Bereich
- Zweckgebundene (z.B. Film, Buch, Ausstellung) Finanzierung durch zahlreiche Kapitalgeber (meist über www z.B. inkubato, mySherpas, pling, Startnext und VisionBakery)
- Crowdfunder erhält Gegenleistung, vor allem mit ideellen oder altruistischen Wert (Nennung als Förderer) oder Sachwert (Filmplakat).

Crowdinvesting

Schwarmfinanzierung:

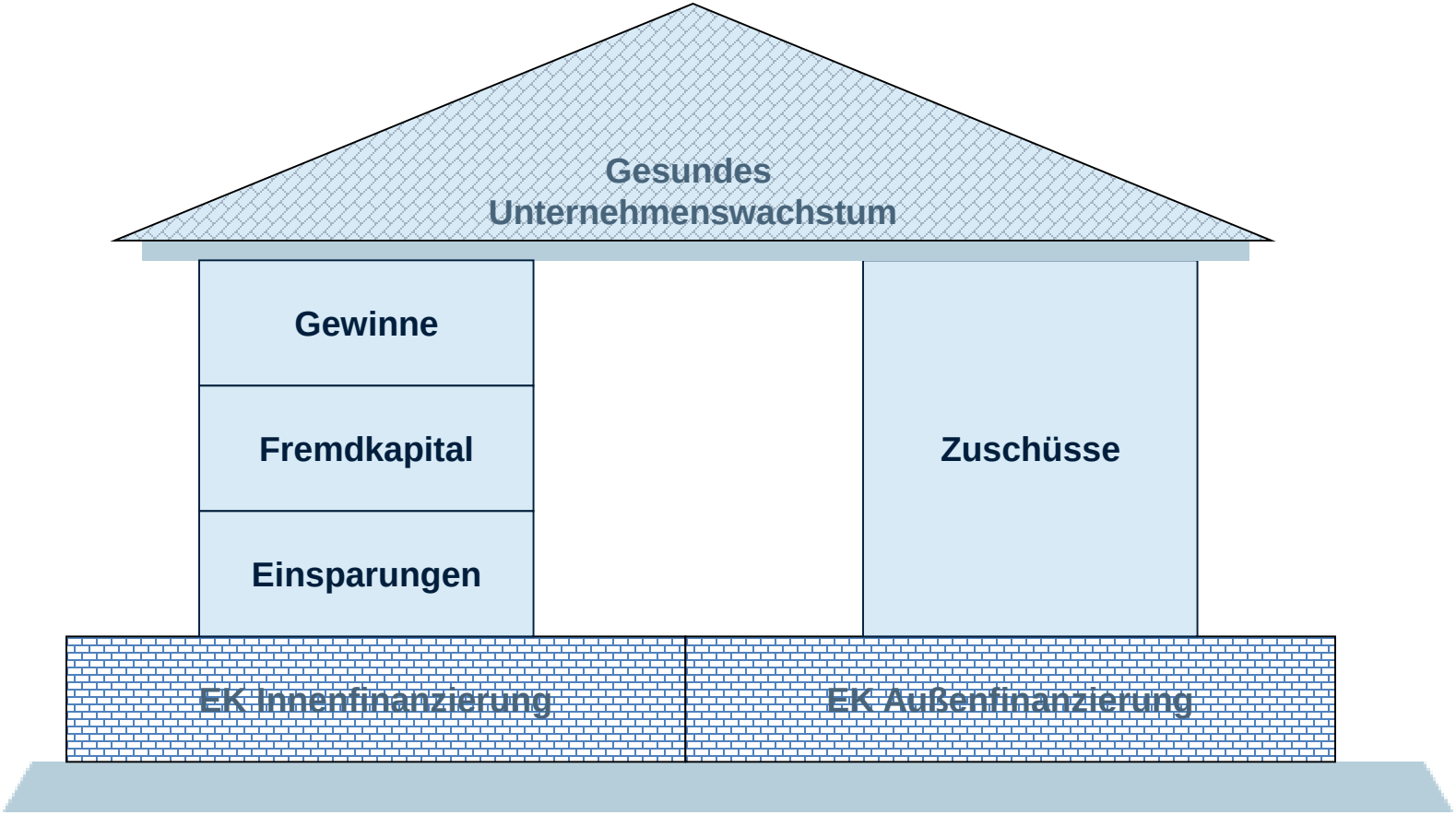
- Zahlreiche Personen (Mikroinvestoren) beteiligen sich mit relative geringen Beträgen über das Internet meist an Start Ups über stille Beteiligungen, Genussrechte oder partiarische Darlehen (Mezzanine-Finanzierung)
- Plattformen: Innovestment, Mashup, Companisto, Seedmatch u.a.

⇒ **Nur für leicht verständliche Produkte und Geschäftsmodelle**

⇒ **Geldgeber sind oft Kunden**

⇒ **VC-Finanzierung im Anschluss i.d.R. kritisch**

Finanzierungsstrategie: Verfügbares Kapital vervielfachen



Regeln für die Investorenansprache

Tipp 1: Informieren Sie sich vorab

Besorgen Sie sich möglichst viele Informationen zum Investor und zum persönlichen Ansprechpartner:

- Internet!!!
- Portfoliounternehmen
- „Ruf“ in der Branche

Tipp 2: Zusammenarbeit zählt

Es ist wichtig, das regelmäßige Gespräch mit Ihrem Investor zu suchen und unbedingt das geforderte Reporting durchzuführen. Berichten Sie rechtzeitig auch rechtzeitig über Probleme. Dies schafft Vertrauen. Achten Sie auf eine zuverlässige Kontoführung und Absprachen.

Tipp 3: SWOT-Analyse

Investoren lieben SWOT-Analysen

Stärken / Strengths - S

Schwächen / Weakness - W

Chancen / Opportunities - O

Risiken / Threats - T

Tipp 4: Meilenstein-Planung

VCs lieben Meilenstein-Planungen, aber sie nutzen sie auch als Voraussetzung für die Auszahlung von Teiltranchen.

Halten Sie im Beteiligungsvertrag fest, an welche messbaren Meilensteine die Auszahlung gekoppelt ist, zum Beispiel an Umsatzzahlen oder an den Markteintritt.

Benennen Sie nur Meilensteine, die Sie auch halten können.

Auch Mindestlaufzeit und Ende der Partnerschaft sollten Sie festhalten. So stellen Sie sicher, dass sich der Business Angel nicht vorzeitig aus der Firma zurückzieht.

Und jetzt: Regeln aus dem echten Leben

Regel 1:

Investoren suchen gute Unternehmer, nicht in erster Linie tolle Geschäftsideen.

Regel 2:

Überzeugen können Sie erst, wenn Sie gut geplant haben.

Regel 3:

Alle Investoren sind Mimosen:
sie sind empfindlich und müssen
gehätschelt werden.

Regel 4:

Eine Ehe lässt sich oftmals leichter scheiden als eine Beteiligung.

Regel 6:

Ihr Mitgesellschafter ist Ihr Partner, nicht Ihr Feind.

Regel 7 – 1.000.000:

Nicht die hohe Unternehmensbewertung zeichnet den passenden Investor aus, sondern die gemeinsamen Ziele (und manchmal auch die Vertragsdetails) .

Zum Abschluss noch fünf Regel für die Investorenverhandlungen:

Regel 1:

Verschleißen Sie nicht geeignete Geldgeber durch unprofessionelle oder zu frühe Ansprache.

Regel 2:

Suchen Sie sich Rat, aber setzten Sie bei der Finanzierung nicht zu viele Berater ein.

Regel 3:

Investoren sind auch nur Menschen!

Regel 4:

Während der Vertragsverhandlung liegen bei beiden Seiten die Nerven blank.

Regel 5:

Der Investor versteht in Gesprächen und Telefonaten oftmals etwas anderes als Sie und vice versa. Nutzen Sie ggf. einen erfahrenen „Dolmetscher“.

Das will ein Investor:

- gut durchdachtes Geschäftskonzept
- schlüssiger – inhaltlich plausibler Businessplan
- komplementäres Team
- überzeugende, vor allem aber
- überzeugte Gründer
- Fokussierung auf Produkt/Dienstleistung
- Phantasie für künftige weitere Angebote

- Mit anderen Worten: eine „Story“, die von einem professionellen Team verwirklicht wird.

Mantra der VCs:

Es gibt nicht zu wenig Geld –

es gibt nur zu wenig gute Geschäftsideen!

Beweisen Sie das Gegenteil

TechnologieContor

TechnologieContor | Dr. Merle Fuchs I Zeitzer Str. 94 | 07552 Gera
Tel: (0171) 454 20 42 | fuchs@technologiecontor.de | www.technologiecontor.de

Gern sende ich Ihnen die Folien