

Wachsen mit Risikokapital

Das beste Produkt und die gescheitesten Entwickler nützen nichts, wenn dahinter nicht ein gutes Marketing und genügend Kapital stehen. Doch woher nehmen und nicht stehlen?

Bei der Gründung und für das Wachstum eines Unternehmens ist Kapital ein wichtiger Brennstoff. Dieses ist zum Teil von Banken als Kredit erhältlich, doch decken sich die Bedürfnisse und Anforderungen von Kreditnehmer und –Geber allzu oft nicht. Nebst einer zündenden Idee in einem Zukunftsmarkt braucht es eine gehörige Portion unternehmerische Tatkraft, ein konsistentes Führungs- und Managementteam und nicht zuletzt die Unterstützung mit dem „richtigen“ Kapital. In einer zweiteiligen Serie gehen die Autoren auf grundsätzliche Fragen und auf Praxisbeispiele ein.

Was ist Venture Capital?

Venture Capital, oder auch Risikokapital, ist unternehmerisches Kapital. Der Venture Capitalist beteiligt sich mit seinem Kapital am Unternehmen und trägt deshalb auch das Risiko des Scheiterns mit, profitiert aber auch direkt vom Erfolg. Im schlimmsten Fall riskiert der Kapitalgeber den Verlust der gesamten eingesetzten Summe, weshalb er meist einen höheren Return als ein „normaler“ Fremdkapitalzins erwartet. Der Venture Capitalist engagiert sich oft aktiv in der Firma und übernimmt je nach Finanzierungsbedarf und Strukturierung eventuell auch die Mehrheit an der Firma.

Ein typisches VCapital-Projekt

Die Chancen für Venture Capital sind besonders gut, wenn

- ein Unternehmen die Möglichkeit hat, seinen Wert in sehr kurzer Zeit zu vervielfachen.
- ein multiplikatives Geschäftsmodell vorliegt, d.h. wenn eine Standardleistung ver-x-facht abgesetzt werden kann
- das Produkt weltweit / international vertrieben werden kann und die Marktstellung stark und geschützt ist, und
- das Unternehmen glaubhaft kommunizieren kann, dass es professionell geführt wird
- ein plausibles Exit-Szenario aufgezeigt werden kann.

Die potentiellen Risikokapitalgeber

Die in Frage kommenden Investoren sind sehr verschiedenartig und müssen entsprechend auf unterschiedliche Weise angegangen werden.

Spezialisierte institutionelle Investoren: Anlagefonds, Investmentgesellschaften oder ähnliche Vehikel, die für sich selbst oder eine Vielzahl von Investoren gemeinsam Mittel anlegen. Sie sind meist nach Kriterien wie Branchen, Regionen und zu investierenden Beträgen fokussiert. Solche Investoren sind relativ leicht zu finden, doch sind die Hürden sehr hoch: Das Unternehmen muss in den Fokus passen, es soll ein grosses Wertsteigerungspotential haben und an das Management und den Businessplan werden hohe Anforderungen gestellt. In der Regel investieren solche Anleger nur in grösseren Portionen ab ca. 10 Mio. EUR.

Übrige Institutionelle: Auch traditionelle und konservative Investoren beginnen mehr und mehr einen kleinen Teil ihrer Mittel in Venture Capital zu investieren. Sie kaufen aber zumeist nicht direkt Anteile an Gesellschaften oder Projekten, sondern beteiligen sich an den oben beschriebenen, speziellen Anlagevehikeln.

Strategisch / operativ interessierte Investoren: Der Beizug von Geldgebern aus der Branche kann Vorteile (der Investor bringt Know-how, Kundenkontakt etc. ein), aber auch Nachteile (zu starke Einmischung, Interessengegensätze) haben. Es empfiehlt sich, das Verhältnis mit solchen Investoren in einem detaillierten Vertragswerk genau zu regeln.

Business Angels, MBI: Privatpersonen oder kleine Gruppen, mit dem Wunsch am Aufbau eines Unternehmens als mehr oder weniger aktive Kapitalgeber oder als Miteigner-Manager mitzuwirken, sind für junge Unternehmer sehr interessante Investoren. Sie können ausser Geld auch grosses persönliches Engagement, Geschäftserfahrung etc. in das Unternehmen einbringen. Auch ein solches Verhältnis sollte vertraglich genau geregelt sein. Um von den Fähigkeiten des Investors wirklich profitieren zu können, müssen ihm entsprechende Kompetenzen gegeben werden, was für die Gründer einer erfolgreich wachsenden Unternehmung nicht immer einfach ist. Schon viele Gründungen mit technisch hochbegabten Promotoren und hervorragenden Produkten sind gescheitert, weil die Gründer nicht wahrhaben wollten, dass ihnen die Fähigkeiten zur Führung eines wachsenden Unternehmens fehlen und das Ruder nicht an geeignete Manager abgeben wollten.

Investoren mit emotionalen und ähnlichen Beweggründen: Viele Projekte haben bei Investoren, welche ihre Entscheide ausschliesslich auf der Basis von nackten Zahlen, Markterfolgsaussichten etc. fällen, keine Chancen. Sie können aber dennoch finanziert werden, wenn das Umfeld in geeigneter Weise einbezogen wird. Gründe für den Einstieg können beispielsweise regionale Interessen sein (Bedürfnis nach einem lokalen Zulieferer), Prestige, „Selbstverwirklichung“, Marktüberlegungen (konkurrenzieren anderer, zu mächtiger oder sonst unerwünschter Anbieter, etc.).

Ausstiegsvarianten gehören dazu

Venture Capital Investoren wollen in der Regel ein sogenanntes „Exit – Szenario“. In Frage kommen ein Börsengang (Initial Public Offering, IPO), ein Management Buy Out (MBO), der Verkauf an einen strategischen Investor (z.B. grosser Konkurrent) oder an einen neuen Finanzinvestor, der auf die Beteiligung an Unternehmen in der entsprechenden nachfolgenden Phase fokussiert ist. Es erhöht die Chancen bei der Investorensuche, wenn man klare und realistische Vorstellungen von einem solchen Exit – Szenario hat.

Vorsicht mit Kapitalvermittlern

Die Zeitungen sind voll von Inseraten, welche die Vermittlung von Kapital versprechen. Die Bandbreite reicht von üblen Betrügnern oder Geldwäschern über das grosse Mittelfeld von mehr oder weniger seriösen Kontaktvermittlern bis zu spezialisierten, professionell arbeitenden Venture Capital Brokern und Investoren. Beim Beizug eines Beraters oder Vermittlers sollte darauf geachtet werden, dass wenn möglich nur im Erfolgsfall (bei Eintreffen des Geldes bei der Unternehmung) etwas für die Leistungen des Vermittlers bezahlt werden muss. Dies bieten allerdings (insbesondere bei kleineren Beträgen von unter ca. 10 Mio. Euro) nur wenige Firmen an, und auch sie nur für Projekte, die sehr erfolgsversprechend und gut dokumentiert sind. Unternehmen, die erst noch eine geeignete Führungsstruktur aufbauen müssen, deren Businessplan noch überarbeitet werden muss oder bei denen die Investorensuche voraussichtlich einen hohen Aufwand verursacht,

werden für die Dienste von Vermittlern und Beratern bezahlen müssen. Die Leistungen, die sie erbringen sollen und die Preise – müssen klar definiert sein.

Autoren

Dr. Jürg Martin, Rechtsanwalt, MSM Fininco AG, Winterthur. E-Mail: martin@msmgroup.ch
Roland Köcher, lic.oec.HSG, Goldwyn Partners Group AG, Baar. E-Mail: rkoecher@goldwynpartners.com

In: IT Reseller, 23. August 1999 (ITR 14/99)