

Early-Stage-Phase: Start-ups rüsten sich für die Marktreife

Am Anfang der Gründung war die Idee und für manchen Unternehmensgründer auch die Vision, dass sein Unternehmen über den Tod hinaus der Name unsterblich wird. Allerdings sind solche Unternehmen eher die Ausnahme, wie zum Beispiel die Adam Opel AG oder die Siemens AG. Vielmehr ist das Leben eines Unternehmens einem Zyklus unterworfen. Vom Ideenkonzept, über Start-up- und Early-Stage-Finanzierung und Expansion bis hin zum Verkauf. In dieser und den nächsten Ausgaben des *feder brief* stellen wir in vier Teilen diesen Lebenszyklus und unser Leistungsangebot für jede Phase vor. Im zweiten Teil stellen wir Ihnen die Early-Stage-Phase vor.

Entwicklung zur Marktreife

Die ersten Hürden sind übersprungen. Dank einer vielschichtigen Finanzierung in der Seed- und Start-up-Phase (siehe März-Ausgabe des *feder brief*) nimmt die vage Idee Gestalt an, die bisher nur in den Vorstellungen des Unternehmensgründers existierte. Nun ist das Unternehmen gegründet. Doch es fehlt noch etwas: Das Produkt oder die Dienstleistung hat es noch nicht zur Marktreife geschafft. Es steht auch noch die Finanzierung aus, damit die innovative Idee auch verkauft und daraus Profit gewonnen werden kann. Nun steht das Unternehmen in der Early-Stage-Phase. Es heißt jetzt, nach neuen Kapitalgebern und Finanzierungsmöglichkeiten zu suchen.

Neues Niveau, neue Finanzierungschancen

Anders als in der Seed- und Start-up-Phase steht nicht nur die Idee im Zentrum, die einem ambitionierten Businessplan gebannt ist. Auf der Suche nach Kapital-

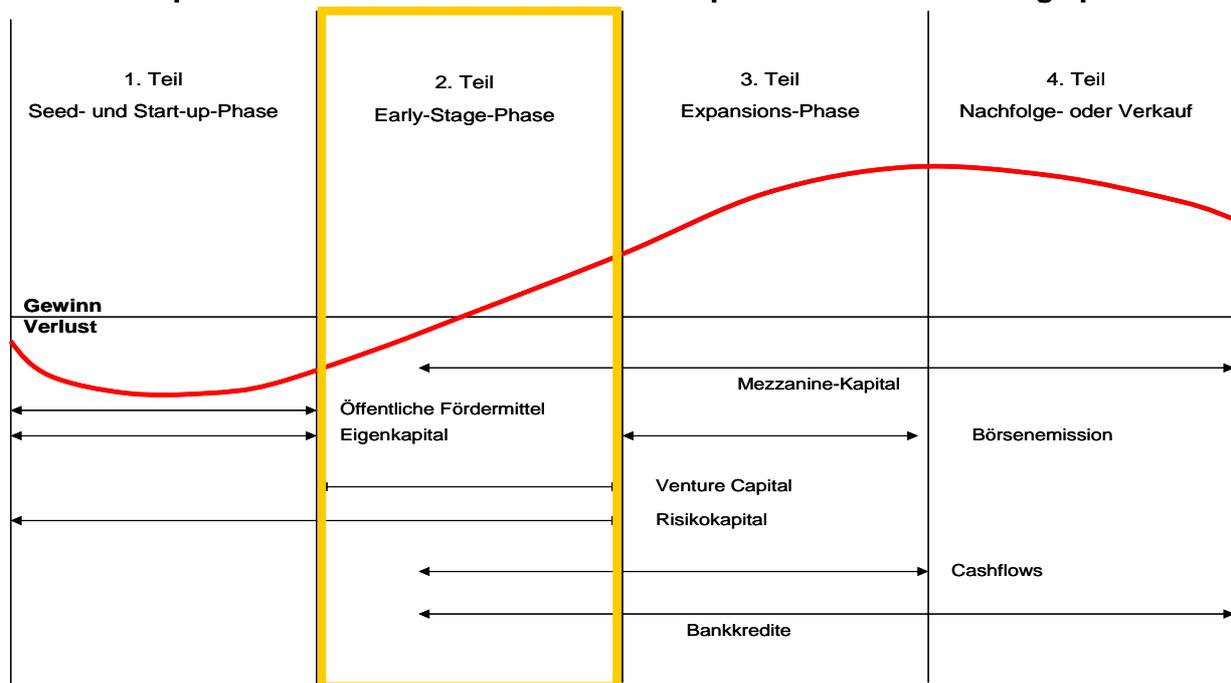
gebern ist die Idee schon konkretisiert. Es besteht schon ein Prototyp eines Produkts, das möglicherweise schon funktioniert oder die Dienstleistung ist bereits an ersten Kunden erprobt. Außerdem kann man bereits eine Bilanz vorweisen, in der durch die verschiedenen Kapitalgeber bereits das Grundkapital gesichert ist. Auf dieser Grundlage kann bei neuen Investoren neues Kapital akquiriert werden. Diese neuen Möglichkeiten sind:

- ⇒ Venture Capital
- ⇒ Mezzanine-Kapital
- ⇒ Bankkredite
- ⇒ Cashflows

Venture Capital

Venture Capital, auch Risiko- oder Wagniskapital genannt, fließt in der Regel als voll haftendes Eigenkapi-

Lebensphasen eines Unternehmens und ihre spezifischen Finanzierungsquellen



Quelle: feder consulting research



tal oder als eigenkapitalähnlichen Finanzierungsinstrumenten (Mezzanine-Kapital) in das Unternehmen. Venture Capital organisiert sich außerhalb von Börsen. Der Kapitalgeber investiert direkt in das Unternehmen, wobei seine Beteiligung unter 50 Prozent bleibt. Venture Capital ist meist zinslos überlassenes Geld. Der Gewinn des Kapitalgebers entsteht durch Partizipation am gegebenenfalls gestiegenen Wert des Unternehmens. Die Bereitstellung des Kapitals ist drei bis zehn Jahre begrenzt. Neben der finanziellen Komponente beinhaltet Venture Capital ein Betreuungs- und Beratungsangebot. feder consulting kann Unternehmen dabei beratend zur Seite stehen, Venture-Capital ins Unternehmen zu holen. Dabei steht die richtige Vorbereitung der Venture-Capital-Konzeption im Vordergrund. Außerdem verfügt feder consulting über ein Netzwerk, dem auch Investoren angehören, die Venture Capital vergeben. Somit können junge Unternehmer mit feder consulting auf diese Weise einen wichtigen strategischen Partner finden.

Mezzanine Kapital

Der Begriff Mezzanine stammt aus dem Italienischen und bedeutet Zwischengeschoß. Im Bereich Finanzierung dient das Wort Mezzanine-Kapital als Oberbegriff für Finanzierungsinstrumente, die bilanziell zwischen Eigenkapital und Fremdkapital einzuordnen sind. Bei Banken wird dieser Finanzierungsbereich, der durch private Investoren, Anleger und auch den Banken selber bedient wird, als ergänzendes Finanzmittel gesehen. Eine typische Eigenschaft der Finanzierung mit Mezzanine-Kapital, die auch beim Eigenkapital zu finden ist, ist die Möglichkeit der Ausgestaltung als Nachrang-Kapital. Das bedeutet, dass im Insolvenzfall die Mezzanine-Kapitalgeber erst nach den anderen Gläubigern bedient werden. Somit kann Mezzanine-Kapital eine Form von Venture Capital sein.

Zu Mezzanine-Kapital gehören zum Beispiel Small Placement (Genussrechtskapital), atypische stille Beteiligungen, Wandelanleihen, Dept-Equity-Swap u.a. Für Unternehmer hat Mezzanine Kapital einige besondere Vorteile: Der Unternehmer braucht dem Kapitalgeber keine Mitspracherechte einzuräumen und muss keine Sicherheiten für das Kapital stellen. Außerdem verbessert dieses Mezzanine-Kapital durch seinen eigenkapitalähnlichen Charakter die Bilanzstruktur und erreicht so eine Bilanzoptimierung. Die geläufigste Form des Mezzanine-Kapitals ist das Genussrechtskapital. Beim Genussrechtskapital werden zumeist Gläubigerrechte, wie feste Laufzeit und Grundverzinsung, mit einer Zusatzausschüttung gekoppelt. Eine Möglichkeit, Genussrechtskapital auf dem außerbörslichen Kapitalmarkt zu platzieren, ist das Small Placement. Mit diesem Small Placement sind Unternehmer in der Lage nach nur kurzer Anlaufphase und ohne die Veröffentli-

chung von Verkaufsprospekten Eigenkapital zu beschaffen. So kann die Bilanz optimiert werden, da die Eigenkapitalquote steigt. feder consulting hat sehr viel Erfahrung im Konzipieren von Mezzanine-Kapital-Konstruktionen. Von der Vorbereitung bis hin zur Konzeption gestalten Berater von feder consulting maßgeschneiderte Finanzierungen für Unternehmen. Besonders Small Placements kann feder consulting auf einfache Weise für Unternehmer konzipieren.

Bankkredite

Wären Banken in der Seed- und Start-up-Phase nicht immer der erste Ansprechpartner bei der Finanzierung des Unternehmens, können sie nun eine interessante Säule im Gesamtkonstrukt der Unternehmensfinanzierung sein. Mit Venture Capital und Mezzanine-Kapital, das in der Bilanz zum Eigenkapital gezählt wird, ist die Grundlage für ein Unternehmen gelegt. Es sind Sicherheiten vorhanden, auf die eine Bank bei einer Insolvenz zurückgreifen kann. Die Risiko-Investoren stehen in diesem Fall hinten an. Das Eigenkapital nutzt dem Unternehmer als Verhandlungsmasse. Je mehr Eigenkapital zur Verfügung steht, desto günstiger können die Zinsen ausfallen. So steht Kapital von der Bank zur Verfügung, welches die entscheidende Initialzündung für den Unternehmenserfolg sein kann. Wichtig ist jedoch, dass der Auftritt während des Gesprächs mit dem Bankberater gut vorbereitet wird. Denn es gibt in Kreditverhandlungen meist nur eine Chance. feder consulting bereitet Unternehmer auf das Gespräch vor und nimmt an ihnen teil. So werden optimale Konditionen ausgehandelt.

Cashflows

Der Cash-Flow, zu deutsch Geldfluss, definiert sich dabei als positiver, periodisierter Zahlungsmittelüberschuss der wirtschaftlichen Tätigkeit. Dieser Saldo bezieht sich dabei auf Erträge und Aufwendungen, die nicht nur erfolgswirksam, sondern auch zahlungswirksam sind, also in derselben Periode zu Ein- oder Auszahlungen führen. Dieser Geldfluss wird für ein junges Unternehmen sehr bedeutsam, sobald es seine Leistungen auf den Markt anbietet und verkauft. Denn der Cash flow wird von vielen Dingen beeinflusst. Ein Factoring macht zum Beispiel sinn, wenn man sehr lange auf die die Bezahlung von Rechnungen warten muss. Ein Factoring-Unternehmen zahlt diese Rechnungen und holt sich das Geld vom Kunden zurück.

Das erwartet Sie in der nächsten Ausgabe im 3. Teil:

Expansionphase: Finanzierungsmöglichkeiten, wenn das Unternehmen weiter wachsen soll