

Worauf Start-ups bei der Investorensuche achten sollten

Strukturiert vorgehen und auf den Bauch hören

Der Weg in die Selbstständigkeit ist notwendigerweise mit der Beschaffung der dafür erforderlichen finanziellen Mittel verbunden. Wenn Start-ups ein paar wesentliche Aspekte beachten, erhöhen sie bei ihrer Kapitalsuche das Interesse der Investoren.

Defizite im Gründerteam vermeiden

Investoren vertrauen ihre Mittel ausschließlich solchen Start-up-Unternehmern an, bei denen sie der festen Überzeugung sind, dass das Projekt erfolgreich und eine weit überdurchschnittliche Verzinsung der eingesetzten Mittel erreichen wird. Start-up-Unternehmer sollten daher auf die Zusammensetzung ihres Gründerteams für ein bestimmtes Projekt allergrößte Sorgfalt verwenden. Dabei müssen sie vorurteilsfrei analysieren, welche persönlichen Fähigkeiten zu welcher Zeit erforderlich sind, um das Projekt zum Erfolg zu führen. Etwaige Defizite im Gründerteam sollten klar benannt werden und mit Offenheit zur Ergänzung oder Änderung des Gründerteams begegnet werden.

Errichtung der Struktur

Investoren tun sich schwer, in Projekte zu investieren, deren Investitionsvehikel noch nicht einmal errichtet ist. Start-up-Unternehmer sollten daher unbedingt aus eigenen finanziellen Mitteln eine GmbH oder AG errichten, um ihr Projekt zu betreiben. Neben dem Stammkapital (25.000 Euro bei der GmbH) bzw. dem Grundkapital (50.000 Euro bei der AG) sollten die Gründer in diese Gesellschaft alles, was zum Projekt gehört, von Beginn an vollumfänglich einbringen. Dies sind über die persönliche Arbeitsleistung hinaus vor allem das zum Projekt gehörende Know-how und bereits bestehende gewerbliche Schutzrechte wie Patente, Nutzungsrechte, Marken, Domainnamen und ähnliches.

Klare Worte im Businessplan

Eine geordnete, nachvollziehbare, vollständige, schriftliche Darstellung des Projekts und seiner Ziele (neudeutsch zumeist „Businessplan“ genannt) wird in der Praxis jedem Start-up-Unternehmer von seinen Investoren abverlangt. Im frühen Stadium der Investorensuche kommt es dabei vor allem auf die dem Businessplan vorangehende sogenannte Executive Summary an, eine zwei-

bis dreiseitige Zusammenfassung. Eine allzu werbliche und blumige Diktion der Texte ist nicht zu empfehlen; besser ist eine klare Sprache, die in den Inhalten belastbar ist. Wichtig sind außerdem Berater, die beim Aufbau des Unternehmens kompetent zur Seite stehen. Wichtige Beratungsfelder sind zunächst vor allem die Bereiche Finanzierung, Recht, Patente, Finanzbuchhaltung sowie Marketing und Vertrieb. Bei der Auswahl der Berater sollte sich das Gründerteam glaubwürdige Referenzen im Bereich der Beratung von Start-up-Unternehmen vorweisen lassen.

Auswahl und Ansprache der Investoren

Start-up-Unternehmer sollten größte Sorgfalt auf die Auswahl der in Frage kommenden Investoren legen. Eine strukturierte Investorensuche (siehe dazu auch S. 42-43) beginnt mit der Erstellung einer „long list“, die alle für das Projekt in Frage kommenden Investoren vollständig auflisten sollte. Daraus wird dann eine „short list“ erstellt, die alle Investoren nennt, bei denen aus rein subjektiver Sicht des Gründerteams und seiner Berater eine begründete Aussicht für eine Finanzierung bestehen könnte. Die Investorenkandidaten der Short List sollten sodann in einer möglichst konzertierten Aktion zeitlich nah zusammenhängend vom Gründerteam angesprochen werden. Soweit man irgendeine Möglichkeit hat, diesen Erstkontakt durch einen Dritten bei dem jeweiligen Investor avisieren zu lassen, sollte man dies unbedingt versuchen: Die Erfahrung zeigt nämlich, dass Investoren auf Ansprache nach Empfehlung eines ihnen bekannten Dritten besser und vor allem zeitnaher reagieren als auf sogenannte Kaltansprachen. Bei Ansprache über E-Mail oder nach einer telefonischen oder persönlichen Kontaktaufnahme sollte zeitnah zunächst einmal die Executive Summary und dann auf Nachfrage der Businessplan übersandt werden. Erfahrungsgemäß empfiehlt es sich nicht, im Rahmen von Erstgesprächen vom jeweiligen Investor bereits Vertraulichkeitserklärungen abzuverlangen. Dies wird von Investoren meist als erster Hinweis eines unprofessionellen Verhaltens ausgelegt, denn Hand aufs Herz: Es ist völlig abwegig zu denken, der Investor würde aufgrund der in Erstgesprächen ausgetauschten Informationen versuchen, das Projekt eines Gründerteams „zu stehlen“ oder „zu kopieren“.



Ausreichend Zeit einplanen

Für die Investorensuche ist unbedingt ausreichend Zeit einzuplanen. Erfahrungsgemäß bedarf es vom Erstkontakt bis zum Abschluss der Finanzierung mindestens ein halbes Jahr. Ein wesentlicher Gesichtspunkt der Zeitplanung ist der Umfang und Ablauf der sogenannten Due Diligence-Prüfung der Investoren. Dabei prüft der Investor regelmäßig die technologischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen des Investitionsprojekts. Erfahrene Gründerteams samt ihrer Berater bereiten diese Prüfung sachgerecht vor und halten die erforderlichen Unterlagen zur Einsicht bereit. Der Zufluss der Investorenmittel ist regelmäßig an das Erreichen bestimmter vereinbarter Meilensteine beim Aufbau des Start-up-Unternehmens gekoppelt. Bei den Finanzplanungen ist dies entsprechend zu berücksichtigen.

Dokumente selbst aufsetzen lassen

Erfolgreiche Gründerteams verhandeln die Finanzierungstransaktion mit Angel-Investoren oder VC-Investoren häufig auf der Grundlage der von ihnen in Zusammenarbeit mit ihren Beratern entworfenen und sodann vorgelegten Transaktionsdokumente. Meist handelt es sich dabei zunächst um eine Absichtserklärung zur Finanzierung (neudeutsch zumeist „Letter of Intent“ oder „Term Sheet“ genannt) und sodann um einen Beteiligungsvertrag, eine Gesellschaftervereinbarung sowie dazugehörige Nebendokumente wie Satzung und Kapitalerhöhungsbeschlüsse. Sofern gewisse Branchenüblichkeiten beachtet werden, ist der Entwurf der Transaktionsdokumente von Seiten des Gründerteams unbedingt vorzugswürdig. Es sichert dem Gründerteam zumeist eine wesentlich bessere Verhandlungsposition und führt zu besseren Ergebnissen als die Verwendung von Vertragsentwürfen, die der Investor bereit hält oder vorbereiten lässt. Die so erzielten besseren Verhandlungsergebnisse überwiegen die mit der Erstellung der Transaktionsdokumente verbundenen Kosten regelmäßig bei weitem.

Entscheiden – und sofort weitersuchen

Nicht nur die mit den Investoren besprochene Bewertung des Start-ups sollte die Entscheidung für oder gegen einen bestimmten Investor letztlich beeinflussen.

Viele Fallstricke auf dem Weg eines Start-up-Unternehmens zur erfolgreichen Finanzierung lassen sich mit durchdachten Vorbereitungen umgehen.

Wichtige weiche Kriterien sind auch ein partnerschaftliches Zusammenarbeiten bei der Vorbereitung und Verhandlung der Finanzierung sowie nicht zuletzt eine gehörige Portion Bauchgefühl; denn schließlich wird man über Jahre beim Aufbau des Start-up-Unternehmens zusammenarbeiten. Erfahrene Start-up-Unternehmer wissen: Die Finanzierung ihres Unternehmens ist eine Daueraufgabe. Nur die Start-up-Unternehmer, die nach Abschluss einer jeden Finanzierung sofort damit beginnen, sich um die nächste Finanzierung zu kümmern, bleiben handlungsfähig und steigern so den Wert ihres Unternehmens.

Fazit:

Bei Beachtung vorstehender Hinweise ist der Abschluss einer Finanzierung selbstverständlich keinesfalls garantiert. Eine Nichtbeachtung vermindert indes die Abschlusswahrscheinlichkeit einer Finanzierung nicht unerheblich. ■

Zum Autor



Rainer Kreifels ist Gründer und Partner der MLawGroup. Die Münchner Kanzlei ist auf die Beratung von Start-ups spezialisiert. Darunter befinden sich Unternehmen wie BioGents, Kandy Mobile, NanoTemper, SiRion, Torqeedo, United Maps oder Zimmermann & Schilp Handhabungstechnik.