

**Karim Taga und Anton K. Forstner**

**Erfolgreiche Unternehmensgründungen  
mit Venture Capital**

*Vom Konzept bis zum Exit*



# Inhalt

<b>Geleitwort</b>	9
<b>Vorwort</b>	13
<b>Einleitung</b>	15

## **Teil 1 Die Venture-Industrie nach dem Hype**

### **Kapitel 1**

<b>Die Veränderung der Venture-Industrie: gestern – heute – morgen</b>	21
--	----

Und wohin geht die Venture-Odyssee?	26
-------------------------------------	----

### **Kapitel 2**

<b>Der Markt für Venture-Kapital</b>	31
--------------------------------------	----

Neue Technologien verändern die Welt	31
--------------------------------------	----

Die New Economy veränderte die europäische Unternehmenswelt	32
---	----

Risikokapital als Chance und Notwendigkeit für die europäische Wirtschaft	33
---	----

Von Null auf 8 410 – der Neue Markt in Frankfurt und der Venture-Boom in DACH	38
---	----

Gründerzeit für Hightech	49
--------------------------	----

Deutschland auf technologischem Wachstumskurs	52
---	----

Die Schweiz auf technologischem Wachstumskurs?	55
--	----

Österreich auf technologischem Aufholkurs?	57
--	----

Entwicklung und Bedeutung der VC-finanzierten Unternehmensgründungen in DACH	58
--	----

Job-Maschine Venture-Kapital	60
------------------------------	----

Was bleibt vom Hype	62
---------------------	----

## **Teil 2 Die Partnerschaft zwischen Unternehmer und Venture Capitalist**

### **Kapitel 3**

<b>Entrepreneur und Venture-Kapitalgeber – ein spannendes Verhältnis</b>	67
--	----

Divergierende Ziele schaffen Konfliktpotenzial	68
--	----

Die Unternehmer: Investitionsfaktor – Erfolgsfaktor – Risikofaktor	69
--	----

Oberstes VC-Gebot: Rendite maximieren – Risiko minimieren	70
Die Risikodimension	70
Regatta statt Ruderpartie, Formel 1 statt Seifenkiste	71

#### **Kapitel 4**

##### **Funktion und Struktur der Venture-Industrie** 73

Die Venture-Kapitalgesellschaften – die professionellen Wagnisfinanziers	73
Business Angels – Gründungsfinanziers aus Leidenschaft	84
Business Angel Networks in DACH	87
Corporate Venture Capital (CVC)	89
Die Inkubatoren – Brutkästen für Hightech-Start-ups	96

#### **Kapitel 5**

##### **Wer ist wann und wofür der richtige Venture-Partner für Unternehmensgründer und Entrepreneur? 99**

Die typischen Unternehmens-Finanzierungsphasen und die zugehörigen VC-Partner	101
Welche Art von Smart Money oder Mehrwert-Leistungen die VC-Player wirklich bringen	105
Fazit: VC – die professionellen Wagnisfinanziers	108
Corporate-Venture-Gesellschaften – Mehrwert statt höhere Rendite	109
Business Angels – private Investoren aus Leidenschaft	109

#### **Kapitel 6**

##### **Wie Venture-Kapitalgeber wirklich investieren** 111

Rendite versus Risiko: Die Basis aller Venture-Investments	113
Das Unternehmen – immer ein Risiko	114
Das Unternehmensrisiko im Laufe der Zeit	115
Wer in welcher Phase investiert	119
Wie wirklich investiert wurde: Die Marktzahlen in DACH – 2001: Das Jahr der Folge-Investments	120
Wie die Realität in der Deal(Investment)-Selektion aussieht – die Meilensteine auf dem Weg zur Venture-Finanzierung	121
Evaluierung von Start-ups und Unternehmensgründungen mit dem Harvard-Investment-Framework	124
Die Finanzierungsrunden – Wertsteigerung und Anteilsentwicklung eines risikokapitalfinanzierten Unternehmens	146

Co-Investments und Syndizierung: Zu viele Köche können auch den Brei verderben	150
Das Term-Sheet – Beteiligungsvertrag und Struktur des Deals	151
Die ersten Schritte zur VC-Finanzierung	154

## **Kapitel 7**

### **Die VC-Gründer-Partnerschaft** 157

Kein Problem, wenn alles gut läuft? 158

Gründer: Risiko- und Konfliktfaktor 158

Konfliktlösung: Die Voraussetzung – die richtige Chemie, Toleranz und Verständnis für den anderen 164

Fazit 165

## **Teil 3 Wachstumsunternehmen erfolgreich managen**

### **Kapitel 8**

#### **Wachstumsunternehmen – Highgrowth, Highspeed, Hightouch** 169

Wachstumsmanagement – Unternehmensführung am Limit 170

Die allgemeinen Grundvoraussetzungen 171

Wachstumsmanagement: Allgemeine Erfolgsfaktoren und Erfahrungen aus der Praxis von der Gründung bis zum Exit 176

### **Kapitel 9**

#### **Der Wachstumsweg: Fünf Entwicklungsphasen, die Meilenstein-Systematik und die 25 wichtigsten Erfolgsfaktoren** 191

Meilensteinsystematik als Planungsinstrument 191

25 Erfolgsfaktoren aus der Praxis 193

### **Kapitel 10**

#### **Die Konzeptphase und ihre Erfolgsfaktoren: Wie eine interessante Geschäftsidee entsteht** 195

Allgemeine Ziele und Inhalte 195

Am Anfang stehen der Gründer und seine Geschäftsidee im Mittelpunkt 196

Die zehn Ds 197

Die wesentlichen Erfolgsfaktoren in der Konzeptphase 198

Der Businessplan: Ein einfaches überzeugendes Geschäftskonzept 205

### **Kapitel 11**

#### **Die Start-up-Phase und ihre Erfolgsfaktoren: Eine Idee wird Realität** 207

Die wesentlichen Meilensteine in dieser Phase 207

Die wesentlichen Meilensteine für die Start-up-Phase 208

## **Kapitel 12**

### **Erfolgsfaktoren für die Produkt- und Serviceentwicklung – das Unternehmen vor dem Stapellauf** 215

Die Produktentwicklung als Innovationsprozess 216

Die wesentlichen Erfolgsfaktoren in dieser Phase 217

## **Kapitel 13**

### **Erfolgsfaktoren für die Marktentwicklung und Expansion** 231

Voraussetzungen: Vertrieb, Vertrieb, Vertrieb und der richtige Zeitpunkt 232

Die wesentlichen Erfolgsfaktoren in der Marktentwicklungsphase 234

## **Kapitel 14**

### **Erfolgsfaktoren für die Reifephase – alles auf dem Prüfstand für eine erfolgreiche Zukunft** 245

Die wesentlichen Erfolgsfaktoren in dieser Phase 246

Fazit 251

Eine Reihe von Kriterien, die bei jedem Phasenwechsel erfüllt werden sollten 252

## **Teil 4 Exit – Das Ende einer Venture-Beziehung und ein neuer Anfang**

### **Kapitel 15**

#### **Exit – nur keine Panik** 255

Exit – das Ende jeder Venture-Partnerschaft läutet eine neue Unternehmensära ein 255

Der Markt für Trade Sales, IPOs und Abschreibungen – ein historisch-statistischer Über- und Einblick 256

IPO und Trade Sale – die Exits mit Zukunft 260

Erfolgsfaktoren für den Exit 269

Exkurs: Sonderformen des positiven Exits 274

Last-Exit-Abschreibung 275

Es gibt ein Leben danach und was wir noch sagen wollten... 278

**Danksagung** 281

**Anhang** 283

**Anmerkungen** 313

**Literaturempfehlungen** 319

**Namensregister** 321

**Sachregister** 325