

Malte Brettel/Markus Rudolf/Peter Witt

Finanzierung von Wachstumsunternehmen

Grundlagen - Finanzierungsquellen -
Praxisbeispiele



Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	VII
Abbildungsverzeichnis.....	XIII
1	Merkmale von Wachstumsunternehmen..... 1
1.1	Der Begriff des Wachstumsunternehmens.....1
1.2	Ansätze zur Bewertung von Wachstumsunternehmen..... 4
1.3	Unternehmensbewertung und der Lebenszyklus von Unternehmen.....7
1.4	Schlussbemerkungen.....9
1.5	Literatur.....10
2	Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung13
2.1	Einleitung13
2.2	Kapitalbedarfsplanung.....16
2.3	Komponenten der Finanzplanung.....19
2.4	Theoretische Grundlagen der Finanzierung von Wachstumsunternehmen.....23
2.5	Finanzierungsplanung in Wachstumsunternehmen..... 26
2.6	Gestaffelte Deckung des Kapitalbedarfs.....29
2.7	Literatur.....34
3	Eigenfinanzierung durch Gründer, Verwandte und Freunde.....37
3.1	Einleitung.....37
3.2	Gründer als erste Kapitalgeber eines Unternehmens.....42
3.3	Familie und Verwandte als weitere Kapitalgeber in frühen Phasen.....43
3.4	Finanzierung durch Freunde.....44
3.5	Chancen für Wachstumsunternehmen.....45
3.6	Literatur.....46
4	Business Angels.....49
4.1	Einleitung49
4.2	Typen und Funktionen von Business Angels.....55
4.3	BeteiligungsWürdigkeitsprüfung durch Business Angels. . . .63
4.4	Beteiligungsverhandlung durch Business Angels.....67
4.5	Beteiligungsbegleitung.....69
4.6	Der Ausstieg von Business Angels aus Beteiligungen.....74
4.7	Literatur.....75

Inhaltsverzeichnis

Venture Capital.....	79
5.1 Einleitung.....	79
5.2 Die Funktionsweise von Venture Capital-Gesellschaften.....	84
5.3 Kontaktaufnahme zu Venture Capitalists.....	90
5.4 Beteiligungsauswahl durch Venture Capitalists.....	92
5.5 Beteiligungsverhandlung zwischen VC und Wachstumsunternehmen.....	96
5.6 Beteiligungsbegleitung.....	102
5.7 Ausstieg von Venture Capitalists aus Beteiligungen.....	105
5.8 Literatur.....	106
Corporate Venture Capital.....	111
6.1 Formen des Corporate Venture Capital.....	111
6.2 Die Geschichte des Corporate Venture Capital.....	112
6.3 Ziele von Corporate Venture Capital-Programmen.....	114
6.4 Leistungen von Corporate Venture Capital-Programmen fürStart-ups.....	117
6.5 Die Organisation von Corporate Venture Capital- Programmen.....	120
6.6 Empirische Befunde zum deutschen Corporate Venture Capital-Markt.....	127
6.7 Literatur.....	131
Inkubatoren.....	135
7.1 Einleitung.....	135
7.2 Typen von Inkubatoren.....	137
7.3 Die Geschichte der Inkubatoren.....	140
7.4 Das Geschäftsmodell von Inkubatoren.....	142
7.5 Der Nutzen von Inkubatorleistungen für Start-ups.....	146
7.6 Empirische Befunde zum deutschen Markt für Inkubatoren.....	150
7.7 Literatur.....	155
Bankkredite und Private Debt.....	157
8.1 Einleitung.....	157
8.2 Theoretische Modelle zur Kreditfinanzierung.....	159
8.3 Formen der Kreditfinanzierung durch Banken.....	164
8.4 Bonitätsbeurteilung und Rating.....	169
8.5 Private Debt als Alternative zum Bankkredit.....	172
8.6 Literatur.....	176
Öffentliche Gründungs- und Wachstumsfinanzierung.....	179
9.1 Einleitung.....	179
9.2 Ziele und Gefahren öffentlicher Gründungs- und Wachstumsfinanzierung.....	181

9.3	Öffentliches Eigenkapital und eigenkapitalähnliche Förderung.....	183
9.4	Öffentliche Förderkredite.....	186
9.5	Mezzanine öffentliche Förderprogramme.....	193
9.6	Empirische Studien zur Wirkung von öffentlichen Förderprogrammen.....	196
9.7	Literatur.....	199
10	Trade Säle eines Wachstumsunternehmens.....	201
10.1	Einleitung.....	201
10.2	Ausgangssituation und Vorbereitung für einen Trade Säle..	203
10.3	Dokumentation des Wachstumsunternehmens für den Trade Säle.....	207
10.4	Identifikation potenzieller Käufer.....	211
10.5	Kontaktierung potenzieller Käufer.....	213
10.6	Unternehmensanalyse im Rahmen eines Trade Sales.....	215
10.7	Endverhandlung und Vertragsabschluss im Rahmen eines Trade Sales.....	217
10.8	Implikationen aus der Betrachtung praktischer Verkaufsprozesse im Mittelstand.....	220
10.9	Literatur.....	222
11	Börsengang eines Wachstumsunternehmens.....	225
11.1	Einleitung.....	225
11.2	Vorteile und Nachteile einer Börsennotierung.....	229
11.3	Planung und Ablauf des Börsengangs.....	233
11.4	Zum Exit von externen Anteilseignern während und nach einem Börsengang.....	240
11.5	Zum Exit von internen Anteilseignern während und nach einem Börsengang.....	243
11.6	Literatur.....	245
12	Kapitalkosten, Bewertung und Risikomanagement von Wachstumsunternehmen.....	247
12.1	Einleitung.....	247
12.2	Modigliani Miller in einem vollkommenen Kapitalmarkt....	249
12.3	EBIT Modelle, Unternehmenswert und Wertveränderungen.....	252
12.4	Anwartschaften und Konkurschwelle.....	254
12.5	Optimale Kapitalstruktur.....	262
12.6	Option zum Einstieg in ein Wachstumsunternehmen.....	266
12.7	Schlussfolgerungen.....	270
12.8	Literatur.....	271

Inhaltsverzeichnis

13	Psychologische Aspekte des Umgangs mit Kapitalgebern.....	273
13.1	Einleitung.....	273
13.2	Generelle Empfehlungen zur Verhandlungsführung mit Kapitalgebern.....	275
13.3	Der Umgang mit Venture Capital- und Corporate Venture Capital-Gesellschaften.....	282
13.4	Der Umgang mit Banken.....	285
13.5	Der Umgang mit öffentlichen Förderbanken.....	288
13.6	Der Umgang mit externen Ratingagenturen.....	291
13.7	Der Umgang mit Analysten.....	293
13.8	Literatur.....	295
	Literaturverzeichnis.....	297
	Stichwortverzeichnis.....	317