

Michael Philipp Spendou

## **Investor Relations**

Ausgewählte Betrachtungen bei Private  
Equity und Venture Capital Finanzierungen  
unter Berücksichtigung von Behavioral  
Finance

VDM Verlag Dr. Müller

# Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	III
Tabellenverzeichnis	III
Abkürzungsverzeichnis	IV
1 Einleitung	7
2 Begriffsdefinitionen	2
2.1 Investor Relations	2
2.2 Behavioral Finance	3
2.3 Private Equity	4
2.4 Venture Capital	6
2.5 Business Angels	7
2.6 Shareholder Value	9
3 Investoren in verschiedenen Investitionsphasen	10
3.1 Early Stage - Phasen	12
3.1.1 Seed-Phase	12
3.1.2 Start up - Phase	13
3.1.3 First Stage - Phase	14
3.2 Later Stages	14
3.2.1 Second Stage (1 <sup>st</sup> Expansion Stage)	14
3.2.2 Third Stage-Phase (2 <sup>nd</sup> Expansion Stage)	14
3.2.3 Bridge (Pre - Exit, Pre - IPO)	15
3.2.4 Initial Public Offering	16
3.2.5 Post Initial Public Offering	16
3.3 Außerordentliche Finanzierungsanlässe	17
3.3.1 Management Buyout / Management Buy In	18
3.3.2 Replacement Capital	18
3.3.3 Turnaround Financing	19
3.3.4 Vulture Investing	20
4 Aspekte der Behavioral Finance	20
4.1 Prospect Theory	22
4.2 Subjektive Risikowahrnehmung	23
4.3 Dispositionseffekt	24
4.4 Endowment Effect	25
4.5 Overconfidence	26
4.6 Winner's Curse	27
4.7 Herding	28
4.8 Home Bias	29
4.9 Weitere Aspekte	30
4.9.1 Splitting Effekte	30
4.9.2 Equity Premium Puzzle	31

4.9.3	Ambiguitätsaversion	31
<b>5</b>	<b><i>Behavioral Finance bei IR – Zielgruppen</i></b>	<b>32</b>
<b>5.1</b>	<b>Institutionelle Investoren und Analysten</b>	<b>34</b>
5.1.1	Rollenverständnis zwischen Investoren und Management	35
5.1.2	Kommunikationsinstrumente und Inhalte	36
<b>5.2</b>	<b>Venture Capitalists</b>	<b>38</b>
5.2.1	Investitionsentscheidungen aufgrund bewertungsrelevanter Charakteristika	40
5.2.1.1	Managementcharakteristika	41
5.2.1.2	Produktcharakteristika	42
5.2.1.3	Marktcharakteristika	43
5.2.1.4	Asymmetrische Informationsverteilung	43
5.2.1.5	Finanzielle Beteiligungskriterien	44
5.2.1.6	Empirische Untersuchungen zu Investitionsentscheidungen	45
5.2.1.7	Beurteilungskriterien der Venture Capital - Reife	47
5.2.2	Risikomanagement während den Finanzierungsphasen	48
5.2.3	Balanced Scorecard für Venture Capital Geber	50
5.2.4	Liquidation Preference und Exit	51
5.2.4.1	IPO	52
5.2.4.2	Gewünschte Investorenstruktur	54
5.2.4.3	Kommunikationsstrategien zur Exit-Vorbereitung	54
5.2.5	Gestaltungsmöglichkeiten bei VC - Verträgen	58
5.2.5.1	Informations-, Mitwirkungs- und Entscheidungsrechte	59
5.2.5.2	Kapitalbereitstellung	59
5.2.5.3	Desinvestitionsvereinbarungen	61
5.2.5.4	Weitere Vertragsklauseln	61
<b>5.3</b>	<b>Private Equity Investors</b>	<b>62</b>
5.3.1	Vorhandene Märkte	63
5.3.2	Psychologische Aspekte bei Transaktionsentscheidungen	66
5.3.3	IR bei privaten Investoren	68
5.3.4	Sichtweisen von mittelständischen Unternehmen in Österreich	71
5.3.5	IR in der Unternehmenskrise	73
5.3.5.1	Krisenursachen	73
5.3.5.2	Krisenphasen	74
5.3.5.3	Verhalten und Sichtweisen der Investoren	75
5.3.5.4	Unternehmensspezifische Faktoren	77
5.3.5.5	IR bei Krisenfrüherkennungssystemen	78
5.3.5.6	Krisenkommunikationsplan und Krisenstab	79
5.3.5.7	Instrumente des Vertrauensaufbaus und -erhaltung in einer Krise	81
5.3.5.8	Krisenüberwindung	82
<b>6</b>	<b><i>Resümee</i></b>	<b>84</b>
	<b><i>Literaturverzeichnis</i></b>	<b>87</b>