

Anfinanzierung oder gleich professionelle Investoren?

Oder warum es wichtig ist, es gleich von Anfang an richtig zu machen

Von Dr. Bernd Geiger, Triangle

Die gute Nachricht ist, die Start-up Szene belebt sich wieder und es herrscht allerorten Optimismus. Die schlechte Nachricht ist, auch Start-ups mit viel Potenzial werden nach 1-2 Jahren vor dem Aus stehen, obwohl sie schon 1-2 Millionen Umsatz hätten machen können, nur weil sie sich auf die falsche Finanzierungsstruktur eingelassen haben! Was kann alles passieren und was muss man beachten?

Fallstudie: Anfang 2007 stellte sich ein Finanzierungssuchendes Team bei einem bekannten Frühphasen Venture Capital Unternehmen vor - die Idee aus dem Computer-Games Umfeld war revolutionär und versprach schnell profitabel zu werden. Allerdings gab es in USA beginnende Konkurrenz, die aber wesentliche Qualitätskriterien nicht erfüllen konnte. Es stellte sich jedoch bei näherer Betrachtung heraus, dass der Vorsprung nicht auf ewig aufrecht zu erhalten sei, und jetzt „Execution“ notwendig war, also zielgerichtete und pragmatische Umsetzung der Produktentwicklung und der Markteinführung, da sonst drohte, dass sich andere Technologien in diesem Markt etablierten. Der Venture Capitalist hatte die Chance erkannt und stellte nach einer ersten Übersicht Due Diligence innerhalb weniger Wochen ein Termsheet aus, das dem Unternehmen ermöglichen sollte, sich bis zum Break-Even und somit bis zum nächsten Wachstumsabschnitt ganz auf die Markteinführung und -bearbeitung konzentrieren zu können.

Der Gründer rechnete jedoch anders: er entschied sich für eine öffentliche Finanzierung, die bringe ihm zwar nur 1/4 des Kapitals des privaten VCs und das auch noch teurer aber, dadurch stiege ja schon einmal die Bewertung. Ein halbes Jahr später war die Finanzierungsrunde mit dem öffentlichen Investor immer noch nicht abgeschlossen und die Mitarbeitersuche gestaltete sich schwierig, weil die benötigten höchstqualifizierten Programmierer sich auf einen Finanzierungszeitraum von einem halben Jahr nicht einlassen wollten. Heute hat auch der zwischenzeitlich von den öffentlichen Investoren geforderte CEO seinen Hut genommen und der Startup steht wieder am Anfang, nur sind inzwischen 1,5 Jahre und jede Menge Motivation verschwendet –

Was wäre bei einem privaten Venture Capital Investor anders verlaufen?

- Der größte Unterschied, ein Startup wird bis zum Break-Even durchfinanziert* - damit kann sich der Gründer von Anfang an auf sein Geschäft konzentrieren und sowohl Mitarbeitern als auch Kunden eine zuverlässige Perspektive bieten.
- Optimale Zusammenstellung des Management Teams – wenn Sie / das Gründerteam noch keine Startup- oder Industrieerfahrung vorweisen, dann hilft der Venture Capital Investor das Team zu ergänzen, damit das Unternehmen vom Start an rund und effizient läuft!
- „Industry Best Practices“ von Anfang an – Sie müssen nicht erst alles selbst ausprobieren, um die optimalen Prozesse zu finden – das haben andere vor Ihnen schon getan und der Venture Capital Investor zieht das für Sie aus der Schublade.
- Mitunternehmer – sind für Teamplayer ideal; jeder trägt das dazu bei, was er am besten kann: Sie Ihre Technologie und Energie, diese zu vermarkten, der Venture Capital Investor seine ganze Erfahrung aus vielen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Startup Investitionen. „hands-on“ Venture Capital Investoren sind Ihre größten Unterstützer!
- Achtung: beim Venture Capital Investor gibt es keine „Ausprobierphasen“, bzw. Startup „light“ in der man auf Prozesse und fokussiertes Vorgehen verzichten kann. Extra- (Finanzierungs-) Runden kosten Geld und Anteile – warum es dann nicht gleich richtig machen?

Natürlich hat alles im Leben eine Kehrseite und Sie brauchen wahrscheinlich keine Venture Capital Finanzierung wenn Sie der Meinung sind:

- in Ihrem letzten Startup genügend Geld verdient zu haben,
- dass Sie wenig neues lernen können,
- die Welt sich sowieso schon viel zu schnell dreht,
- die öffentliche Hand schon genau weiß, wie man Startups aufbaut, dafür sind Steuergelder ja schließlich da,
- dass Venture Capital Investoren Heuschrecken sind, die Arbeitsplätze vernichten,
- dass 100% von einem kleinen Erfolg besser sind als 50% von einem großen Erfolg.

*Gilt nicht für den Biotech Bereich, dort gelten andere Gesetze