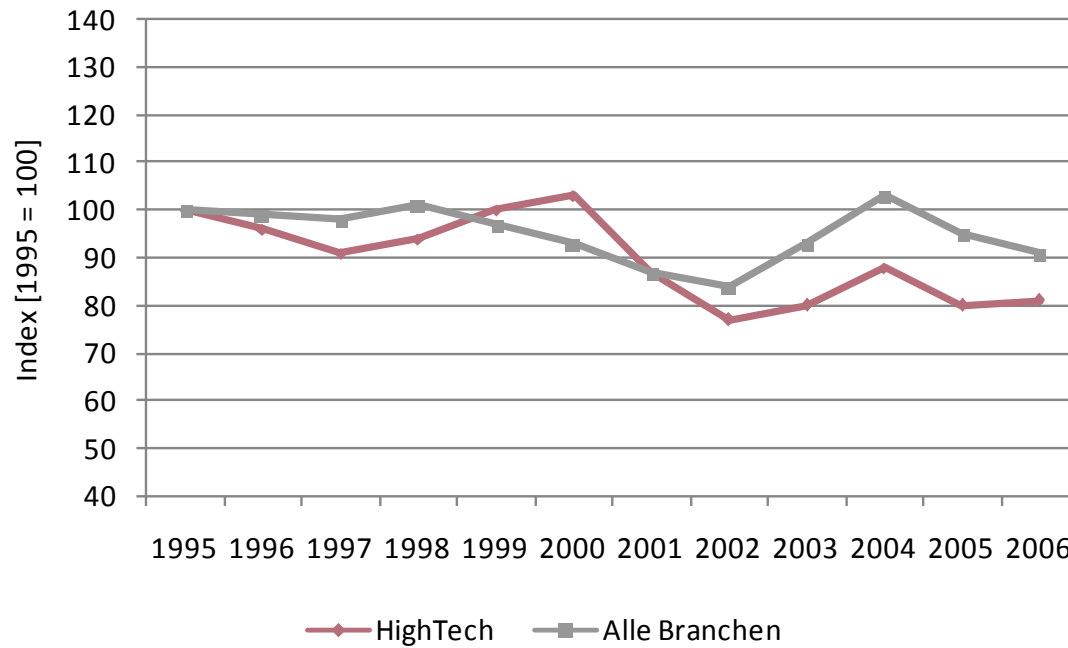


FINANZIERUNGSSTRATEGIEN FÜR UNTERNEHMENSGRÜNDER

NEW VENTURE CREATION

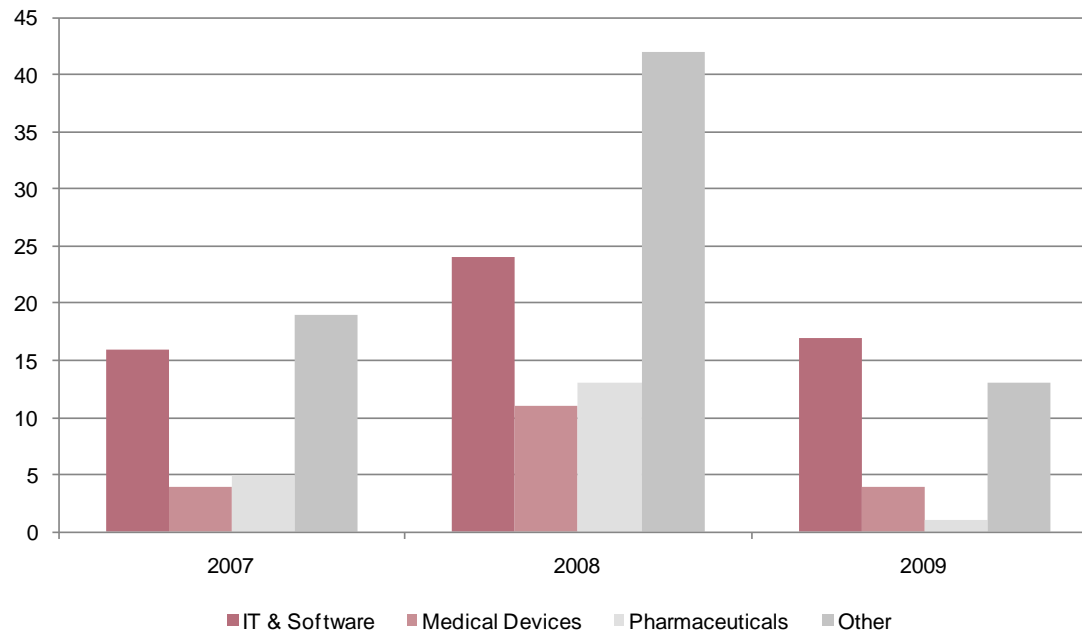
- Am Anfang...
- Theorie trifft Realität – Unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten für Gründer
- Finanzierungsprozess – übliche Missverständnisse und Fehler und was Sie aus ihnen lernen können
- Das Investorenumfeld – was von verschiedenen Investoren zu erwarten ist
- Zusammenfassung und Diskussion
- Kurzvorstellung Triangle

Gründungen in Deutschland

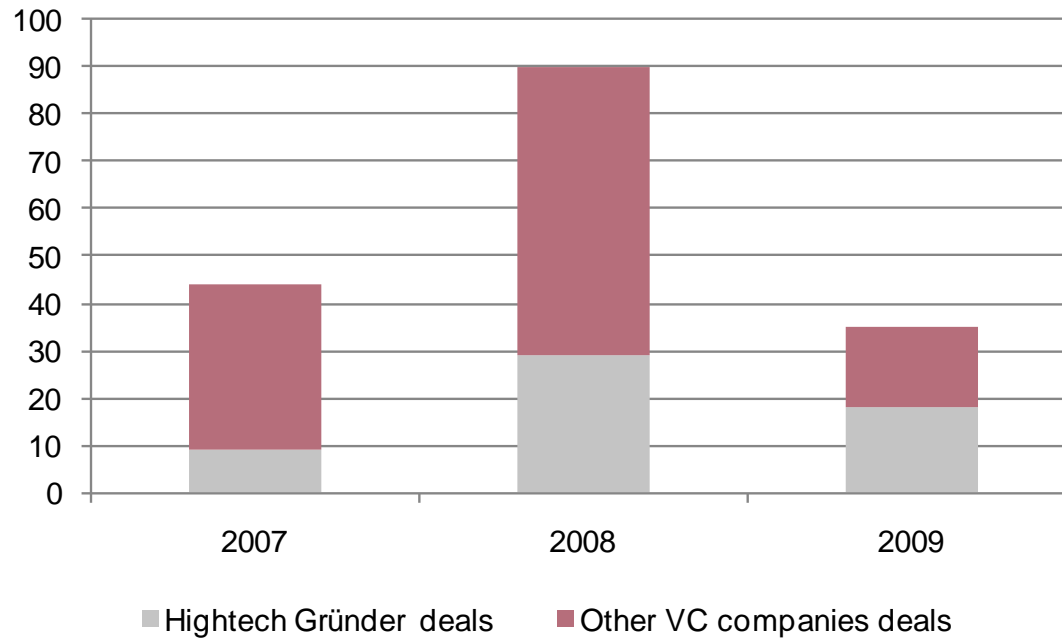


VC-Investitionen in Deutschland

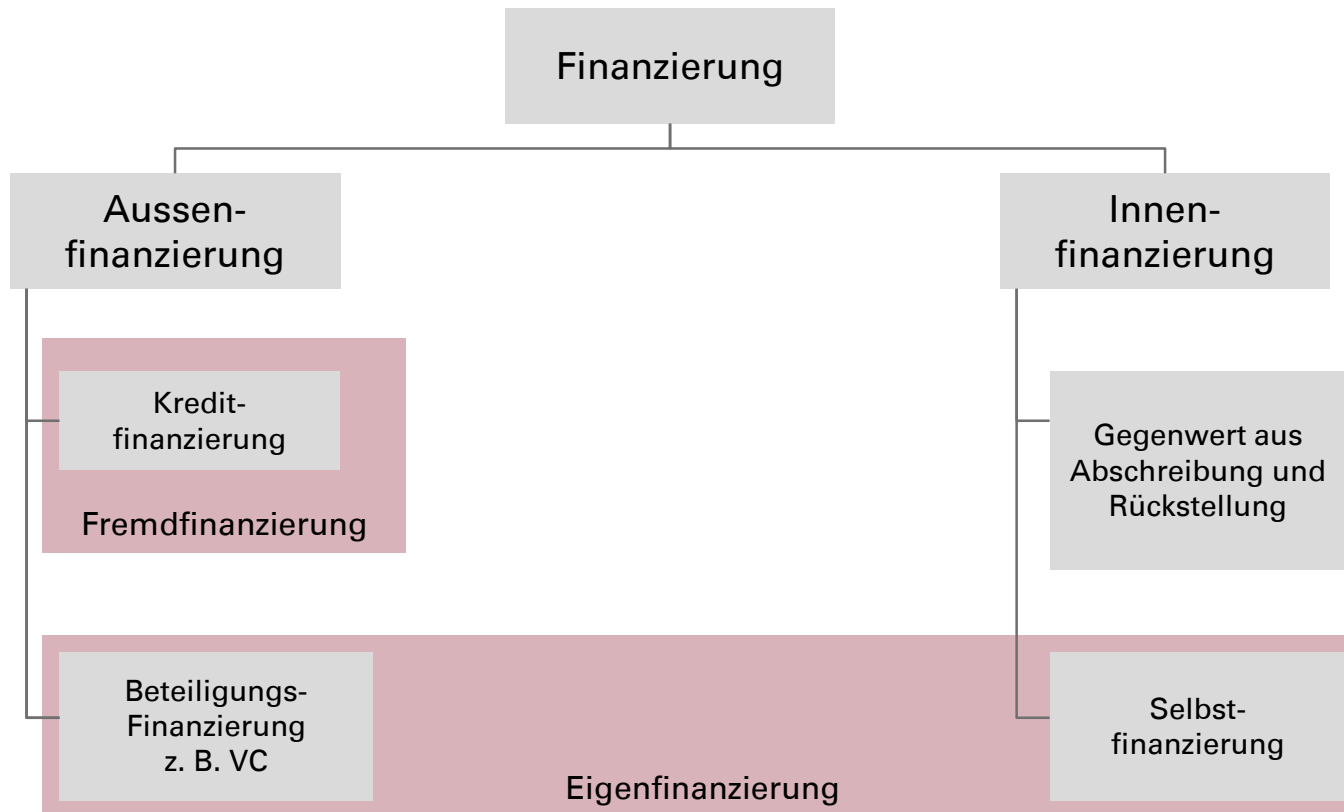
Seed & Early Stage Investments nach Sektor



VC-Investitionen in Deutschland



Finanzierungsmöglichkeiten



Herausforderungen bei Gründungsfinanzierung – aus Bankensicht

- Fehlenden Sicherheiten zur Fremdkapitalfinanzierung
- Anfängliche (hohe) Verluste
- Bedienung von Zins- und Tilgungszahlung nicht möglich
- Rating der Unternehmen nicht möglich
- Fehlendes Eigenkapital

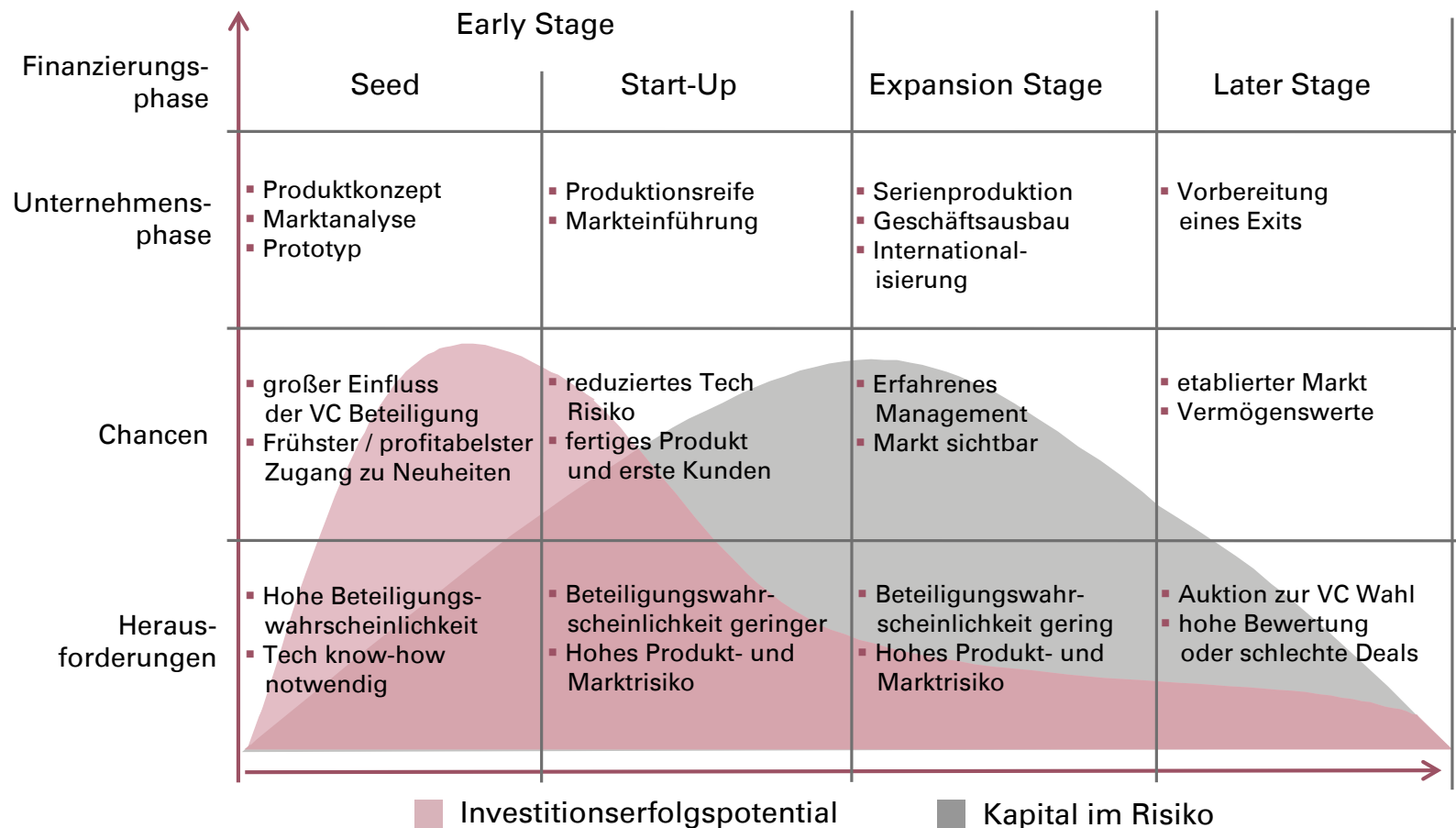
Herausforderungen bei Gründungsfinanzierung – aus VC-Sicht

- Einschätzung von Produktidee und Marktpotential
- Produktisierung - Erstellung des Prototyps und Weiterentwicklung in ein Produkt
- Skepsis der Kunden ggü. neuen Technologien und Lösungswegen
- Teamzusammenstellung
- Defizite des Managements insbesondere im Projektmanagement und bei kaufmännischen Themen wie Vertrieb & Marketing oder Finanzen
- Finanzierung und Liquiditätssicherung

Venture Capital - Definition

Der Begriff Venture Capital bezeichnet eine zeitlich begrenzte Bereitstellung von Eigenkapital und Managementunterstützung für Unternehmen der Gründungs- und Marktetablierungsphase.

Venture Capital - Finanzierungsphasen



Venture Capital - Early Stage Finanzierung

- Kapital zum Unternehmensaufbau ohne Zinszahlungen
- Eigene Kontrolle und Definition von Zielen durch regelmäßige Gespräche
- Managementunterstützung
 - Unterstützung und Feedback bei Problemen und Hürden
 - Industry Best Practices zum effizienten Organisationsaufbau
 - Strategiedefinition und -umsetzung
- Finanzplanung & Controlling
- Netzwerke
 - Technologie- und Industrieexperten
 - Patentanwälte, spezialisierte Anwälte z.B. im Software- oder Vertragsrecht
 - Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Venture Capital - Vor- und Nachteile

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none">▪ Eigenkapitalfinanzierung▪ Keine laufenden Zins- und Tilgungszahlungen▪ Managementunterstützung▪ Zugang zu Netzwerken▪ Zugang zu Folgefinanzierung	<ul style="list-style-type: none">▪ Mitspracherechte▪ Informationspflichten▪ Veräußerung zum Ende der Laufzeit

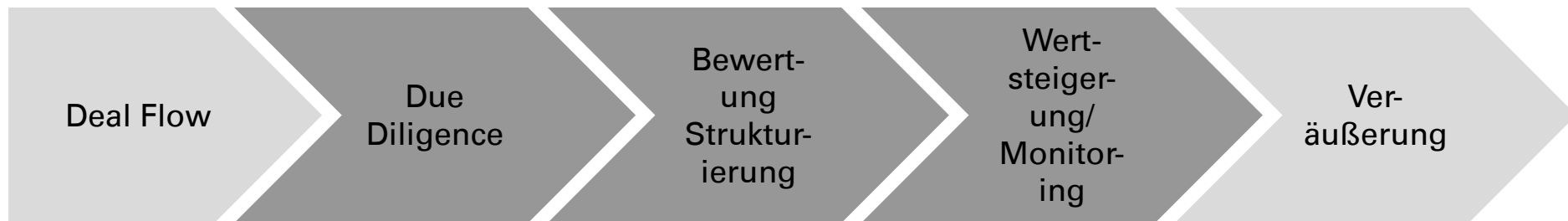
Venture Capital - Investoren

- Informelle Kapitalgeber
 - Familie & Freunde
 - Business Angels (ehemalige Gründer, aktive Geschäftsleute, Berater,...)
- Formale Kapitalgeber (öffentliche Träger)
 - Entwicklungsbanken
 - Staatliche / Halbstaatliche Beteiligungsgesellschaften
- Formale Kapitalgeber (private Träger)
 - Bankentochter
 - Corporate VC
 - Family Office mit VC Aktivitäten
 - Venture Capital Gesellschaft

Gründer und VCs – Das sollten sich die Gründer überlegen

1. Sollten Sie als Gründer tatsächlich mit VCs kooperieren?
 - Gute und nicht so gute Gründe VCs zu involvieren
2. Was erwarten Sie von einer Beteiligung des VCs?
 - Um erfolgreich zu sein, sollten Erwartungen und Realität miteinander in Einklang sein
 - VCs sind nicht nett?!
3. Sind Sie bereit für einen Paradigmenwechsel?
 - Verträge
 - Effizienz
 - Geschwindigkeit

Ablauf ein VC Beteiligung



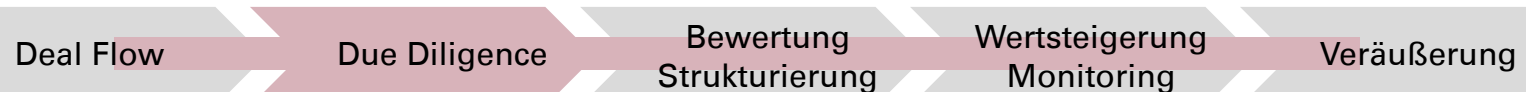
Due Diligence bei VC Beteiligungen Zielsetzung

Vor einer Beteiligung ist das Ziel des VCs, jeden Aspekt des potentiellen Portfoliounternehmens zu verstehen

Alle Unklarheiten und Risikofelder werden adressiert, untersucht und gelöst.

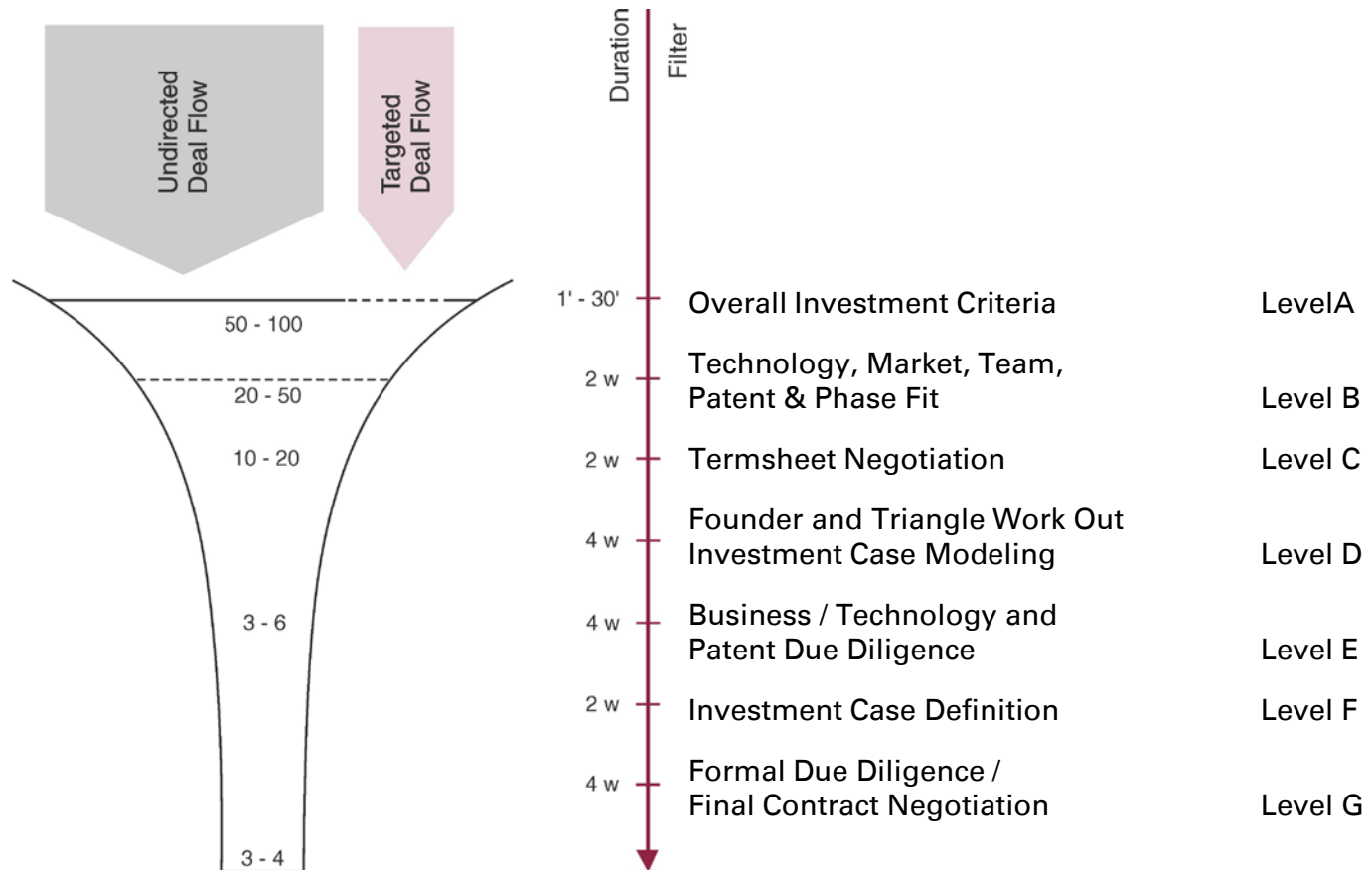
Alle unerwarteten und signifikanten Verpflichtungen nach der Investition sollen vermieden werden

Due Diligence Prozess ist ein Teil der gesamten Wertschöpfungskette des VCs



Kosten- und zeiteffiziente Due Diligence, in dem frühzeitig Abbruchkriterien erkannt werden.

Due Diligence bei VC Beteiligungen Ablauf



Die wichtigsten Fragen der Early Stage VCs – Überzeugende Antworten sind ein muss!

- Wie sieht das Marktpotential für die Produktidee aus – worauf basieren die Annahmen
- Wie ist die Produktisierung geplant - Erstellung des Prototyps und Weiterentwicklung in ein Produkt
- Wie genau funktioniert das Business Modell, d.h. wer sind die Kunden, was zahlen sie wofür, wie kann das Ganze skalieren
- Wie kann man Skepsis der Kunden ggü. neuen Technologien und Lösungswegen begegnen
- Welche Kompetenzen werden im Team gebraucht, welche sind bereits vorhanden, wie sieht die Erweiterungsstrategie aus (Projektmanagement, Marketing, Finanzen)
- Wie sind Finanzierung und Liquiditätssicherung geplant, welchen Plan B gibt es

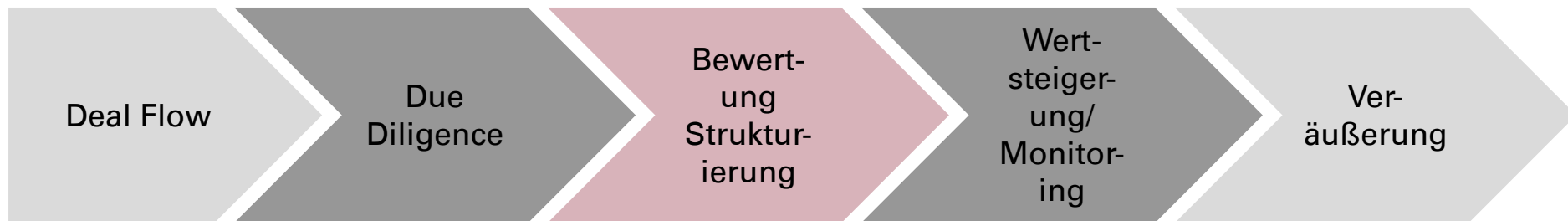
Due Diligence bei Early Stage Beteiligungen Der Business Plan

- Executive Summary - die wichtigsten Punkte kurz und prägnant formuliert
- Technologie und Produkt - Darstellung der Produktidee, der Technologie und des Kundennutzen im Vergleich zum Wettbewerb
- Management und Gründerteam
- Markt und Wettbewerb - die wichtigsten Kundengruppen, Abgrenzung zum Wettbewerb, Marktgröße
- Marketing und Vertrieb: Vertriebsstrategie und -wege
- Finanzplanung
- Risikobetrachtung – bestehende Risiken und alternative Handlungsszenarien
- Exitbetrachtung

Due Diligence bei Early Stage Beteiligungen Die Finanzplanung

- Gewinn- und Verlustrechnung
 - Umsätze
 - Projektumsatz
 - Produktumsatz
 - Umsatz aus Beratung und Service
 - Kosten
 - Personalkosten
 - Materialkosten
 - Sonstige Kosten (Reise-, Beratungs-, Patentkosten, Miete)
- Liquiditätsplan
- Personalplan
- Investitionsplan
- Vertriebspipeline (während der Beteiligung)

Bewertung und Strukturierung



Rechtliche Strukturen – Auf welche Vertragsklausel stoßen Sie?

Kontroll- und Einflussrechte (Beirat)

- Wettbewerbsverbot (management team)
- Garantien
- Beiratsmandate
- Zustimmungspflichtige Geschäfte
- Reporting
- Vetorechte

Rechte zur Bewertungs- sicherung und - maximierung

- Liquidationspräferenz
- Verwässerungsschutz
- Ratchets
- Meilensteine
- Vesting
- IP / Patentvertretung

Rechte für den Exit und Exitprozess

- Mitveräußerungsrecht
- Mit veräußerungspflicht
- Trade sale & IPO Prozess

Bewertung

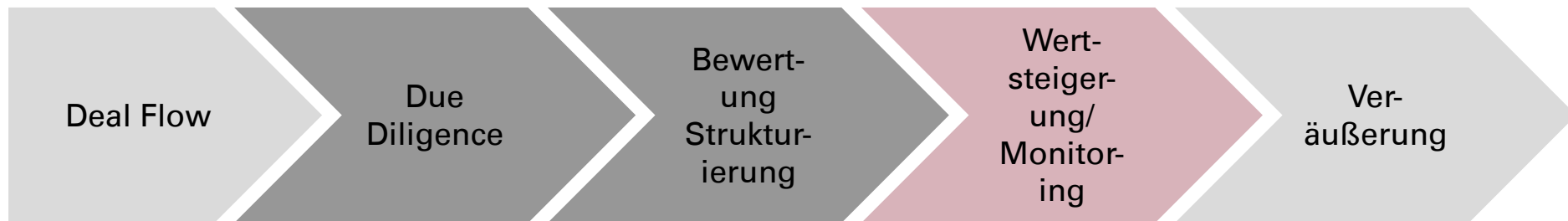
Wert des Zielunternehmens zum Veräußerungszeitpunkt	$V_T = M * X$ V_T = Wert des Zielunternehmens zum Veräußerungszeitpunkt M = relevante Multiplikatoren X = relevante Kennzahlen
---	---

Wert des Zielunternehmens heute	$V_0 = V_T / (1 + r)^T$ V_0 = Wert des Zielunternehmens heute r = Diskontierungsrate
---------------------------------	--

Erforderlicher Anteil	$S = I / V_0$ S = erforderlicher Anteil im Unternehmen I = Investitionsbetrag
-----------------------	---

Valuation and Pricing - Sensitivities				
Relevant multiplier	3	3	3	3
Relevant key figure	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
Value of target company at time of exit	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
Years to exit	2	3	4	5
Discount rate	60%	60%	60%	60%
Value of target company as of today	11,718,750	7,324,219	4,577,637	2,861,023
Amount invested	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Required share in company	17%	27%	44%	70%

Wertsteigerung / Monitoring



Wertsteigerung / Monitoring

WERTSTEIGERUNG ↑

Forschung & Entwicklung	Schutzrechte	Geschäfts-entwicklung	Personal	Finanzen/Controlling	Unternehmensführung	Transaktion
Gemeinsames F&E mit anderen PU Kontakt zu externen Technologieexperten	Aufbau Patentportfolio Kontakt zu Patentanwälten	Kundenkontakt Joint Ventures mit anderen PU Kundenpräsentationen	Managementergänzung Kontakt zu Headhuntern Vermittler bei Teamkonflikten	Treffen mit Banken und Investoren Etablierung eines VC-Syndikats	Implementierung und Verbesserung der Unternehmensorganisation	Start und Federführung bei Veräußerung Organisation von Folgefinanzierung
Diskussionen zu Entwicklungszielen und Strategien	Evaluierung & Definition der Patentstrategie Positionierung gegen Wettbewerber	Diskussion der optimalen Markteintrittsstrategie Strategieanpassung	Diskussion und Evaluation für Rekrutierungsstrategie und Mitarbeiterbeteiligung	Diskussion der Kostenstruktur Diskussion von Finanzierungsszenarien	Diskussion der passenden Strukturen für die Unternehmensphase	Diskussion der Veräußerungsmöglichkeiten Evaluierung von Transaktionsmöglichkeiten
Überwachung der gesetzten F&E – Ziele	Überwachung und Beratung des Patentaufbaus	Überwachung der Vertriebsziele, Marketingaktivitäten und Vertriebspipeline	Beobachtung der Teamstruktur, -motivation und -leistung	Monatliche Kontrolle der Finanzkennzahlen, Plan-Ist-Vergleiche	Überwachung der Corporate Governance Regelung	Überwachung der Erfüllung des Beteiligungsvertrags

Triangle Venture Capital Group Management GmbH

Marktstrasse 65
D-68789 St. Leon-Rot
Germany

Tel: +49 (0) 700 874 26 453
Fax: +49 (0) 700 874 26 329
www.triangle-venture.com