

# Effiziente Form der Kapitalsuche

*Venture Capital-Marktplätze und junge Unternehmen*

*Die Sicherung der Unternehmensfinanzierung stellt – insbesondere für junge Unternehmen – eine große Herausforderung dar. Die klassische Fremdfinanzierung durch Bankdarlehen scheitert meist an mangelnden Sicherheiten. Sind diese in ausreichendem Maße vorhanden, so sind die Darlehensbedingungen in vielen Fällen unattraktiv und lassen nicht ausreichend Spielraum für Wachstumsinvestitionen. Eine Lösung dieses Problems besteht in der Stärkung der Eigenkapitalbasis durch Risikokapitalgeber. Auch hier existieren spezifische Probleme, dafür sind die Lösungen einfacher.*

## **Eigene Suche, ...**

Die Suche und Ansprache von Eigenkapitalgebern – gleich ob Business Angels, Venture Capital-Gesellschaften oder Family Offices – gestaltet sich in der Praxis äußerst aufwendig: So müssen Investoren identifiziert werden, in deren Investmentfokus das Unternehmen fällt. Auch spielen die Entwicklungsphase des Unternehmens, die Höhe des Kapitalbedarfs sowie der regionale Fokus eine Rolle. Des Weiteren stehen kapitalsuchende Unternehmen vor der Herausforderung, dass nicht alle Risikokapitalgeber direkt ansprechbar sind. Während institutionelle Investoren ein Interesse an Publizität haben, ist bei Privatinvestoren regelmäßig das Gegenteil der Fall. Insgesamt ist der Markt für Venture Capital sehr fragmentiert und intransparent. Verbände wie der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) und Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) bieten hier eine

erste Anlaufstelle. Wurden potenzielle Kapitalgeber identifiziert und angesprochen, so sind die Kontakte hier nach entsprechend nachzuhalten. Auch dies macht den Prozess der Kapitalsuche zeit- und somit kostenintensiv. Hinzu kommt, dass kapitalsuchende Unternehmen meist nicht über das notwendige Know-how für eine professionelle Investorenansprache verfügen. Dies zeigt sich regelmäßig an Businessplänen, die an eine willkürlich erscheinende Liste potenzieller Investoren verschickt werden. Insgesamt stellt somit die Kapitalsuche auf eigene Faust für das Unternehmen einen immensen Kraftakt dar, dessen Ressourcen meist besser im Unternehmensaufbau investiert wären.

## **... Berater oder Marktplatz**

Anstelle der Kapitalsuche auf eigene Faust kann man sich auch der Hilfe eines spezialisierten Corporate Finance bzw. M&A-Beraters bedienen. Dieser verfügt in der Regel über das notwendige Know-how sowie die entsprechende Erfahrung und nimmt den Unternehmen somit viel Arbeit und Zeit ab. Dies hat jedoch seinen Preis: Das Fixum bewegt sich (auch bei geringem Kapitalbedarf) meist im fünfstelligen Bereich. Hinzu kommt noch die erfolgsabhängige Vergütung. Damit ist diese Dienstleistung für junge Unternehmen häufig nicht finanzierbar. Wenn doch, dann bleibt immer noch ein entscheidender Nachteil: Berater kennen meist nur einen begrenzten Kreis an Privatinvestoren. Ohne ein entsprechendes Netzwerk bleibt diese Fi-

finanzierungsquelle den Unternehmen somit verwehrt. Ein dritter Weg und eine moderne Form der Kapitalbeschaffung, die manches Defizit umgeht, stellen Venture Capital-Marktplätze dar. Hierbei handelt es sich um Transaktionsplattformen, auf denen kapitalsuchende Unternehmen und Investoren zusammenfinden. Dieses Matching findet anhand von vorab definierten und objektiven Kriterien wie beispielsweise Branche oder Höhe des Kapitalbedarfs statt. Durch die Aggregation von Angebot und Nachfrage werden die Effizienz und somit letztlich auch die Transaktionswahrscheinlichkeit deutlich erhöht. Zudem schaffen sie Markttransparenz und etablieren langfristig hierdurch auch entsprechende Standards. Eine höhere Markttransparenz eröffnet den Marktteilnehmern zudem zusätzliche Syndizierungsmöglichkeiten. Das Interesse, das entsprechende Plattformen in den USA wie Secondmarket, Sharepost und Xpert financial im Zusammenhang mit Facebook jüngst ausgelöst haben, zeigt, dass die Zeit für alternative Wege der Kapitalbeschaffung vor der Börse gekommen ist.

### Auf Größe und Service achten

Das Angebot an deutschsprachigen Venture Capital-Marktplätzen ist sehr unübersichtlich, und bislang agieren auch nur wenige etablierte Anbieter. Zu den wichtigsten Merkmalen gehören die Anzahl und die Qualität der gelisteten Investoren. Dies gewährleistet eine hohe Marktliquidität, sodass Unternehmen aus allen Branchen, Phasen und Regionen sowie mit unterschiedlichstem Kapitalbedarf mögliche Investoren finden können. Auch steigt der Wert eines solchen Marktplatzes aus Unternehmersicht, wenn die Investoren vorab einem Screening unterzogen werden. Daneben sollten sich gute Anbieter durch einen strukturierten und begleiteten Prozess auszeichnen. Dazu gehört, dass Unternehmen zwar auf dem Marktplatz gelistet, Kurzprofile aber passgenau nur bestimmten Investoren vorgestellt werden. Auch sollten die Mitarbeiter über eine tiefe Marktübersicht verfügen, um beispielsweise den kapitalsuchenden Unternehmen Einblick in die wichtigsten Standards in der Beteiligungsbranche zu geben. Ein wichtiger Service ist außerdem eine vielfältige Öffentlichkeitsarbeit. Dazu zählt, dass sich Unternehmer auf Investorenveranstaltungen oder in der Fachpresse präsentieren können, News verschickt werden oder exklusive Präsenzveranstaltungen mit interessierten Investoren stattfinden. Darüber hinaus fördern diese das Zustandekommen zusätzlicher Investorenkontakte durch Zusammenarbeit mit entsprechenden Kooperationspartnern und durch Direktansprache im eigenen Netzwerk.

### Vorteile auch für Investoren und Berater

Venture Capital-Marktplätze bieten aber auch anderen Marktteilnehmern Vorteile: So erhalten Kapitalgeber nur ihrem Profil entsprechende Investmentvorschläge. Standardisierte und vorab überprüfte Unternehmensprofile geben ihnen zudem die Möglichkeit, sich schnell Überblick über das Unternehmen zu verschaffen. Venture Capital- und Private Equity-Gesellschaften erhalten neben einer zusätzlichen Dealflow-Quelle auch zusätzliche Syndizierungsmöglichkeiten, u.a. für Folgefinanzierungen. Zudem können Business Angel-Netzwerke und/oder öffentliche Investoren Co-Investoren für ihre Investments finden. Auch sind Venture Capital-Marktplätze für Multiplikatoren wie Corporate Finance- und M&A-Berater interessant. Denn über diesen Weg können sie z.B. ihr Investorennetzwerk um einen weiteren Kanal erweitern.

### Fazit:

Gerade für junge Unternehmer, die über wenig freies Kapital zur Investorensuche verfügen oder denen noch das eigene Netzwerk an Geldgebern fehlt, bilden Venture Capital-Marktplätze einen der effizientesten Wege der Kapitalbeschaffung. Kein anderes Vorgehen erlaubt es, in so kurzer Zeit eine derart große Zahl von passenden Investoren zielgerichtet anzusprechen. Hier verbinden sich die Vorteile individueller Betreuung mit der Effizienz eines Marktplatzes. Daneben schaffen Venture Capital-Marktplätze Transparenz und unterstützen bei der Etablierung von Marktstandards. ■

### Zum Autor



**Dr. Jochen Haller** ist Partner bei der Exchange for Business Angels GmbH, wo er insbesondere für Matching-Prozesse verantwortlich ist. Nach seiner Promotion bekleidete er mehrere Führungspositionen in jungen, überwiegend risikokapitalfinanzierten Technologieunternehmen. Seine Schwerpunkte lagen hierbei in den Bereichen

Unternehmensentwicklung und Finanzen.