

## UNTERNEHMENSFINANZIERUNG

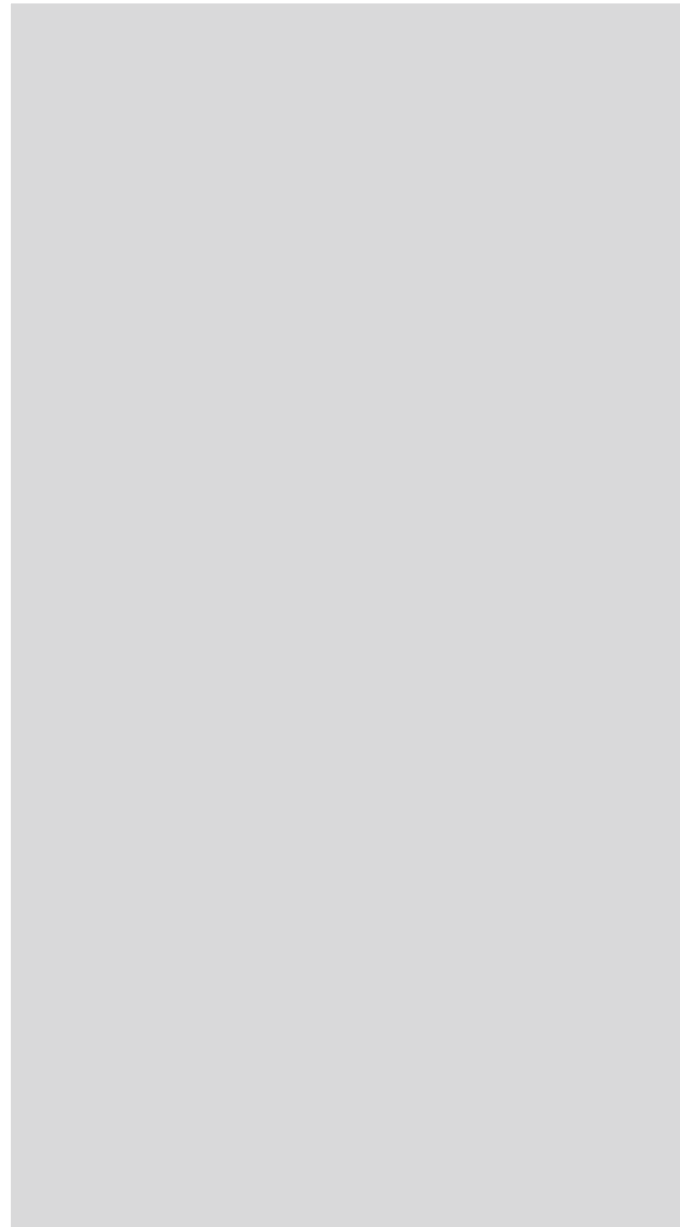
# KAPITALSUCHE LEICHT GEMACHT

Venture-Capital-Marktplätze ermöglichen es Unternehmern, in kurzer Zeit eine große Zahl von passenden Investoren zielgerichtet anzusprechen und so Eigenkapital einzuwerben.

Kapital ist für Unternehmen, insbesondere aber für Existenzgründer, eine knappe Ressource. Denn der klassische Finanzierungsweg über Bankdarlehen ist in den vergangenen Jahren immer steiniger geworden. Fehlen Sicherheiten, sind attraktive Kreditkonditionen nur schwer auszuhandeln, was den ohnehin begrenzten Spielraum für Wachstumsinvestitionen weiter verengt. Eine echte Finanzierungsalternative ist die Stärkung der Eigenkapitalbasis durch Risikokapitalgeber. Verschiedene Investorengruppen – wie Venture-Capital- und Private-Equity-Gesellschaften, Family Offices, Privatinvestoren und Business Angels – stellen Kapital zur Verfügung. Im Gegenzug erhalten sie Geschäftsanteile am Unternehmen. Voraussetzungen für eine Beteiligung sind unter anderem ein plausibles Geschäftskonzept sowie ein überzeugendes Management-Team.

Die Suche und Ansprache von Finanzinvestoren gestaltet sich in der Praxis jedoch äußerst aufwendig: Zunächst müssen Investoren identifiziert werden, in deren Investmentfokus das Unternehmen fällt. Hier spielen nicht nur die branchenmäßige Ausrichtung, sondern auch die Entwicklungsphase des Unternehmens, die Höhe des Kapitalbedarfs sowie der regionale Fokus eine Rolle. Auch sind nicht alle Kapitalgeber direkt ansprechbar. Während institutionelle Investoren ein Interesse an Publizität haben, ist bei Privatinvestoren regelmäßig das Gegenteil der Fall.

Hinzu kommt, dass kapitalsuchende Unternehmen meist nicht über das notwendige Know-how für eine professionelle Investorenansprache verfügen. Oft werden Businesspläne mehr oder weniger willkürlich an eine Liste potenzieller Investoren verschickt. Wurden Kapitalgeber



schließlich identifiziert und angesprochen, so sind Kontakte entsprechend nachzuhalten, was den Prozess zusätzlich zeit- und somit kostenintensiv macht. Im Ganzen stellt die Kapitalsuche auf eigene Faust für Unternehmer einen immensen Kraftakt dar, dessen Ressourcen besser im Unternehmensaufbau investiert wären.

Spezialisierte Corporate-Finance-beziehungsweise M&A-Berater können den jungen Unternehmen bei der Kapitalsuche viel Arbeit und Zeit sparen. Diese Berater verfügen über das notwendige Know-how sowie die entsprechende Erfahrung bei der Einwerbung von Finanzmitteln. Das Ganze hat aber natürlich sei-

nen Preis: Das Fixum bewegt sich – auch bei geringem Kapitalbedarf – meist im fünfstelligen Bereich. Hinzu kommt noch die erfolgsabhängige Vergütung. Für junge Unternehmen ist diese Dienstleistung oft nicht finanzierbar. Wenn doch, dann bleibt immer noch ein entscheidender Nachteil: Berater kennen häufig nur wenige Privatinvestoren. Ohne ein entsprechendes Netzwerk bleibt diese Finanzierungsquelle den Unternehmen somit verwehrt.

Eine moderne Form der Kapitalbeschaffung sind Venture-Capital-Marktplätze. Hierbei handelt es sich um Transaktionsplattformen, auf denen kapitalsuchende Unternehmen und Investoren zusammenfinden. Dieses Matching erfolgt auf der Grundlage von vorab definierten und objektiven Kriterien wie beispielsweise Branche oder Höhe des Kapitalbedarfs. 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 Möglichkeiten für Co-Investments.

Von ihrer Konzeption her unterscheiden sich Venture-Capital-Marktplätze klar von anderen Konzepten. Auf der einen Seite heben sie sich von sogenannten Online-Pinnwänden ab, auf denen Unternehmen ihr Kapitalgesuch und Investoren ihr Kaufgesuch lediglich einstellen können. Auf der anderen Seite grenzen sie sich von Corporate-Finance-beziehungsweise M&A-Beratern ab, die ihre Mandaten intensiv und individuell begleiten und beraten. Diese hohe Betreuungintensität ist al-

lerdings mit entsprechenden Kosten verbunden. Venture-Capital-Marktplätze hingegen bieten das Beste aus beiden Welten – einen strukturierten und begleiteten Prozess, gepaart mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.

Gute Venture-Capital-Marktplätze erkennen Unternehmer daran, dass sie über einen großen und breiten Investorenkreis verfügen. Dies gewährleistet eine hohe Marktliquidität, sodass Firmen aus allen Branchen, Unternehmensphasen, Regionen und mit unterschiedlichem Kapitalbedarf potenzielle Investoren finden können. Auch die Qualität der Investoren ist gesichert, indem diese nicht automatisch auf den Markt zugelassen, sondern vorab gescreent werden. Investoren wiederum bieten solche Venture-Capital-Marktplätze die Möglichkeit, ein entsprechendes Investmentprofil zu hinterlegen.

Weiteres Erkennungszeichen bestmöglicher Anbieter ist eine gut strukturierte Prozessbegleitung. Mitarbeiter von Venture-Capital-Marktplätzen unterstützen die Unternehmer bei der Erarbeitung eines Kurzprofils, welches anschließend auf dem Markt gelistet und Investoren passgenau vorgestellt wird. Auch im weiteren Prozessverlauf steht qualifiziertes Personal beiden beteiligten Parteien als Ansprechpartner zur Verfügung. Dieses hält beispielsweise die Investorenkontakte der kapitalsuchenden Unternehmen nach und gibt Feedback, wenn ein Investor ein Initialinteresse am Unternehmen hatte, dieses aber nicht kontaktiert hat. Ebenso geben die Mitarbeiter aufgrund ihrer guten Marktübersicht kapitalsuchenden Unternehmen Einblick in die wichtigsten Standards in der Beteiligungsbranche. Durch die stärkere Markttransparenz ergeben sich auch zusätzliche Möglichkeiten, dass mehrere Investoren gemeinsam eine Beteiligung eingehen.

Außerdem bieten solche Marktplätze den kapitalsuchenden Unternehmen die Chance, sich auf Investorenveranstaltungen oder in der

Fachpresse zu präsentieren. Ebenso versenden sie regelmäßig News zu den gelisteten Unternehmen, um weitere Aufmerksamkeit zu erzeugen und somit neue Kontakte herzustellen. Häufig organisieren sie auch selbst exklusive Präsenzveranstaltungen, auf denen sich kapitalsuchende Unternehmen den Fragen interessierter Investoren stellen können. Last not least wird das Zustandekommen zusätzlicher Investorenkontakte durch Zusammenarbeit mit entsprechenden Kooperationspartnern und durch Direktansprache im eigenen Netzwerk gefördert.

Nicht nur für kapitalsuchende Unternehmen und Investoren, sondern auch für Multiplikatoren sind Venture-Capital-Marktplätze interessant. Corporate-Finance- und M&A-Berater können durch deren Nutzung beispielsweise ihr Investorennetzwerk um einen weiteren Verkaufskanal erweitern. Venture-Capital- und Private-Equity-Gesellschaften erhalten neben einer weiteren Quelle, aus der sie Investmentmöglichkeiten beziehen können, auch zusätzliche Möglichkeiten für Co-Investments, unter anderem für Folgefinanzierungen. Zudem können Business-Angels-Netzwerke oder öffentliche Investoren Co-Investoren für ihre Investments finden.

Insgesamt sind Venture-Capital-Marktplätze ein effizienter Weg der Kapitalbeschaffung für Unternehmen. 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.



**AUTOR**  
DR. JOCHEN HALLER  
Vorstand,  
ExchangeBA,  
Frankfurt  
haller@exchangeba.com

## WIRTSCHAFTSJUNIoren

### Frankfurt engagiert sich

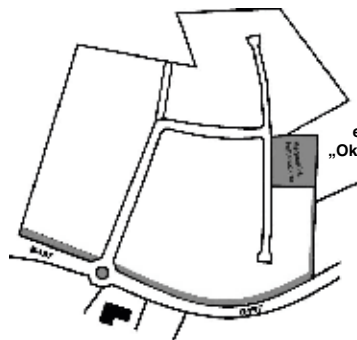
Dienstag, 25. September, 19 Uhr, IHK Frankfurt

In Deutschland engagieren sich mehr als ein Drittel aller Menschen über 14 Jahre ehrenamtlich – bei steigender Tendenz. Denn freiwilliges Engagement tut nicht nur gut, sondern ist auch eine Möglichkeit, sich einzumischen, andere Menschen zu unterstützen und sich persönlich weiterzuentwickeln. Zielgruppe von „Frankfurt engagiert sich“, einer Veranstaltung der Frankfurter Wirtschaftsjuvenen, sind junge Führungskräfte und Selbstständige (bis 40 Jahre), die sich neben ihrem Beruf ehrenamtlich engagieren möchten. Aids-

Hilfe Frankfurt, Big Brothers Big Sisters Deutschland, BüroAktiv – Freiwilligenagentur Bürgerinstitut, Caritasverband Frankfurt, Familienzentrum Monikahaus, Frankfurter Tafel, Freizeithelden, Tierheim und Wirtschaftsjuvenen Frankfurt werden ihre Arbeit vorstellen und alle Fragen rund um das freiwillige Ehrenamt beantworten. Die Teilnahme ist kostenlos. Anmeldung online unter [www.wj-frankfurt.de](http://www.wj-frankfurt.de). Infos und Kontakt: Heiko Schlinkmann, Telefon 01 70/7 94 35 98, E-Mail [h.schlinkmann@wj-frankfurt.de](mailto:h.schlinkmann@wj-frankfurt.de).

Seit 1894 bekannt für Qualität und Zuverlässigkeit  
Fabrik für Rollladen Rolltore Rollläden Markisen Jalousien Reparatur-Schnelldienst  
Frankfurt 55 59 12  
Ginnheimer Hohl 26  
Prüfung und Wartung von Toranlagen gem. ASR A1.7

## Büdingen Gewerbegebiet „Reichardsweide West“



ehem. „Okal“-Werk

Auf einer Gesamtfläche von ca. 200190 m<sup>2</sup> wird ein Gewerbegebiet erschlossen. Die Grundstücke sind frei parzellierbar und sofort verfügbar.

Auskünfte erteilen:



Hessische Landgesellschaft mbH  
Asterweg 20  
35390 Gießen  
Tel.: 0641-93216-20  
Fax: 0641-390989  
[www.h1g.org](http://www.h1g.org)



Stadt Büdingen  
Eberhard-Bauner-Allee 16  
63654 Büdingen  
Tel.: 06042-884-158  
Fax: 06042-884-2158  
[www.stadt-buedingen.de](http://www.stadt-buedingen.de)