

Anforderungen von Private Equity an Unternehmen

Peter Matthies

Geschäftsführer der BBAF Business Angels Fondsgesellschaft mbH

Cottbus, 10. April 2008

Private Equity...

- **Eigenkapital**
- **Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen**
- **offene Beteiligungen**
- **Risikokapital**
- **Zielstellung: deutliche Wertsteigerung der Beteiligung**

Private Equity ist nicht Steuern sparen!

Investitionsphasen

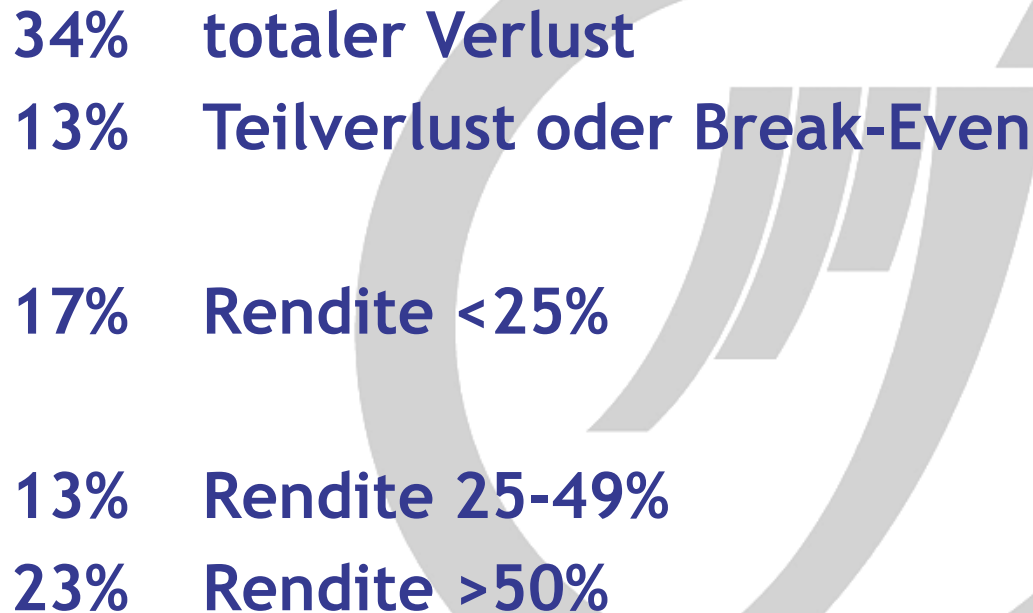
Seed	Start-Up	Expansion	Later Stage
Produktidee	Gründung	Produktionsbeginn	Vorbereitung eines Börsengangs oder
Marktanalyse	Entwicklung bis zur Produktreife	Markteinführung	Verkauf an industrielle Investoren
Grundlagenentwicklung	Marketingkonzept	Wachstum	
Eigene Mittel (Family, Friends & Fools)	Eigene Mittel öffentliche Förderung	Venture Capital Fremdkapital	Venture Capital Börse
Business Angels	Business Angels		Fremdkapital

Private Equity-Investitionen in Deutschland



	2000		2005	
	Mio. €	%	Mio. €	%
Seed	387,2	8,7	6,1	0,2
Start-up	1.215,1	27,3	297,9	9,8
Expansion	1.562,2	35,1	948,4	31,2
Bridge	102,4	2,3	9,1	0,3
MBO/MBI	338,3	7,6	325,2	10,7
andere	845,7	19,0	1.452,9	47,8

Rendite bei Seedfinanzierungen



Quelle: C.Mason; R.Harrison

Ursachen für das Scheitern von Beteiligungsverhandlungen

- 
- **Gründerteam unqualifiziert** = 28%
 - **Nicht überzeugendes Geschäftsmodell** = 19%
 - **Unrealistischer Business Plan** = 15%
 - **Bewertung unrealistisch** = 11%
 - **Unzureichendes Marktwachstum** = 7%
 - **Risiko zu hoch** = 6%
 - **Sonstige** = 14%

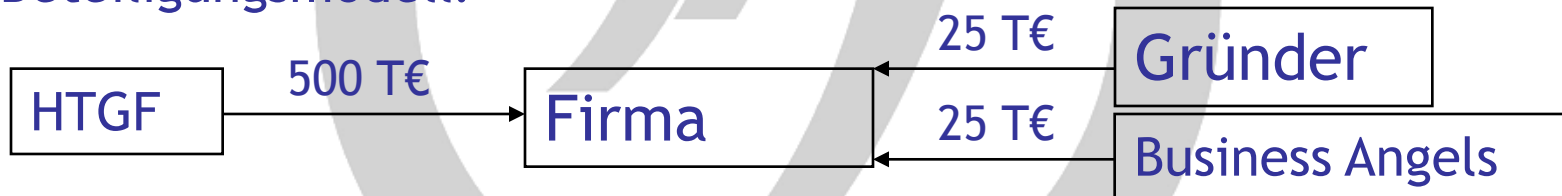
- **Produkt/Dienstleistung mit Alleinstellungsmerkmalen**
- **überdurchschnittliches Ertragswachstum**
- **skalierbares Geschäftsmodell**
- **adressiert große oder wachsende Märkte**
- **gesicherte Technologie oder mehrjähriger Technologievorsprung**
- **Gesicherte Exit-Chancen innerhalb von 3 bis 8 Jahren**

- **Beherrschen der Technologie**
- **hohes unternehmerisches Engagement**
- **Bereitschaft, weitere Kompetenzträger zu integrieren**
- **Bereitschaft, Gewinne zu teilen**
- **Bereitschaft, später die Mehrheit an der Gesellschaft abzugeben**
- **Bereitschaft, selbst ins finanzielle Risiko zu gehen**

High-Tech Gründerfonds

- Fondsinvestoren: Bund (88%), KfW (6%), BASF, Bosch, Carl Zeiss, DaimlerChrysler, Siemens, Telekom (zusammen 6%)
- Fondsvolumen: 272 Mio. €
- Investitionsfokus: junge Technologieunternehmen, max. 1 Jahr alt
- Beteiligung: 0,5 - 1,0 Mio. € in 2 Finanzierungsrunden

Beteiligungsmodell:



Konditionen:

- 15% offene Beteiligung
- Rest als Darlehen
- Stundung der Zinsen für 4 Jahre
- Wandlung von Darlehen und Zinsen in Kapital bei 2. Finanzierungsrunde (Verwässerungsschutz)

Beispiel: StudiVZ

- Kopie von „Facebook“ für europäische Studenten
- Kein funktionierendes Ertragsmodell
- gegründet im Oktober 2005 als UK-Ltd.
- Startfinanzierung: 5.000 €
- Zweite Finanzierung über 500.000 € durch 9 Business Angels (inkl. Samwer-Brüder)
- Dritte Finanzierung über 2 Mio. € durch Holtzbrinck Ventures
- Exit im Januar 2007 an den Holtzbrinck-Verlag für über 50 Mio. €
- Axel Springer bot 120. Mio. €, kam aber zu spät

Fragen bitte!

Geschäftsstelle Berlin:

Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V.
Bundessallee 171
10715 Berlin

Telefon: +49 (30) 2125 4884
Telefax: +49 (30) 2125 4883
E-Mail: info@bacb.de

Geschäftsstelle Potsdam:

Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V.
Steinstraße 104-106
14480 Berlin

Telefon: +49(331) 660 1260
Telefax: +49(331) 660 1891
E-Mail: potsdam@bacbb.de