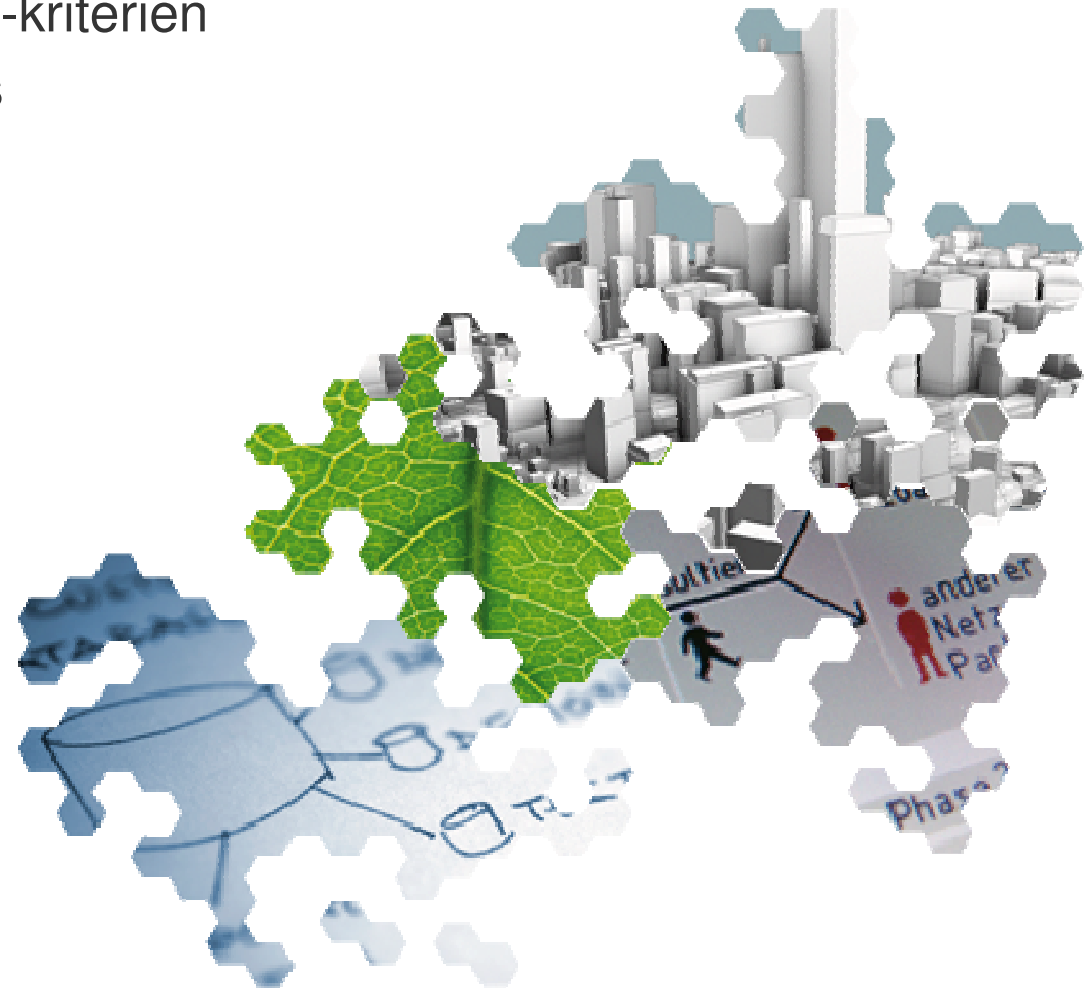


Finanzierungswege für Gründer und Start-Ups

Entscheidungsprozesse und -kriterien
des High-Tech Gründerfonds



Wuppertal

15.05.2009

Nicolas Kirschner

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

High-Tech Gründerfonds: Key facts

- Gegründet: 2005
- Volumen: 272 Mio. EUR
- Investoren: BMWi, KfW, BASF, Dt. Telekom, Siemens, Daimler, Robert Bosch, Carl Zeiss,
- Laufzeit: 5 Jahre Investitions-,
7 Jahre Desinvestitionsphase
- Fokus: Innovative High-Tech-Unternehmen in der Seedphase
- Beteiligungen: bis zu 500 TEUR pro Unternehmen in der Seed-Runde, offene Beteiligung und hybride Mittel
- Coaching-Konzept: Hands-on-Betreuung durch Coaches

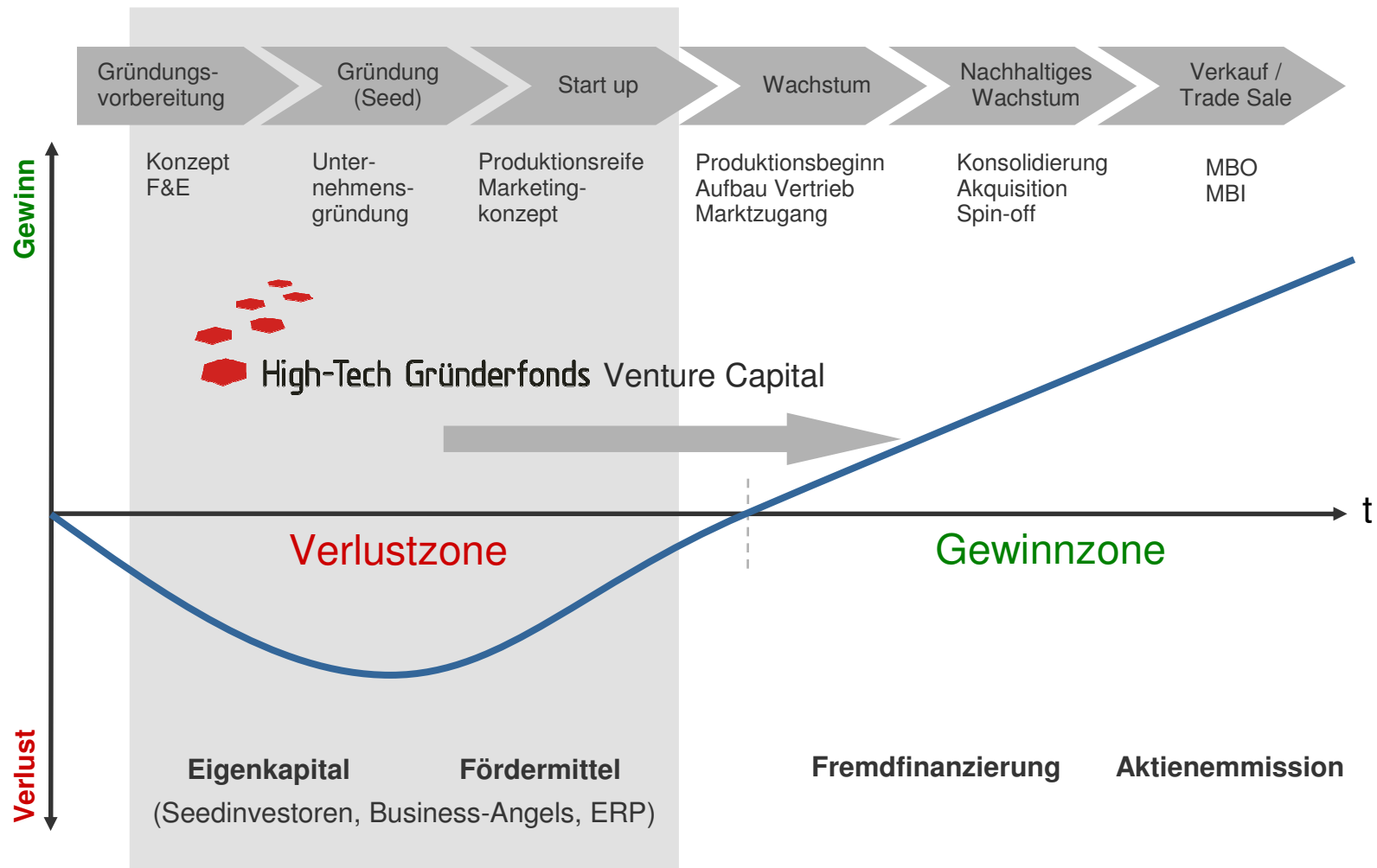


Inhalte

- Kapitalquellen & Finanzierungsmöglichkeiten für junge Gründer bzw. Unternehmen
- Beteiligungskonditionen &-prozess beim High-Tech Gründerfonds
- Schlüsselfaktoren für Unternehmensfinanzierung in der Frühphase



Finanzierungsphasen und typische Kapitalquellen



Überblick Beteiligungskonditionen

- Bis zu 500 TEUR Gründungsfinanzierung
 - Optional bis zu weiteren 500 TEUR bei Folgerunden
- Standardkonditionen
 - 15 % Unternehmensanteile (pauschal, ohne Unternehmensbewertung)
 - plus Gesellschafterdarlehen mit Wandlungsrecht (als Verwässerungsschutz)
- Stundung der Zinsen für 4 Jahre,
- Wandlung Darlehen & Zinsen in Eigenkapital bei weiteren Finanzierungsrunden
- Eigenmittel:
 - mind. 20% (10% neue Bundesländer, Berlin) bezogen auf Beteiligung des Fonds

500

High-Tech Gründerfonds

50-100

Gründer

50-200

Side Investor

= Σ 600-800 TEUR

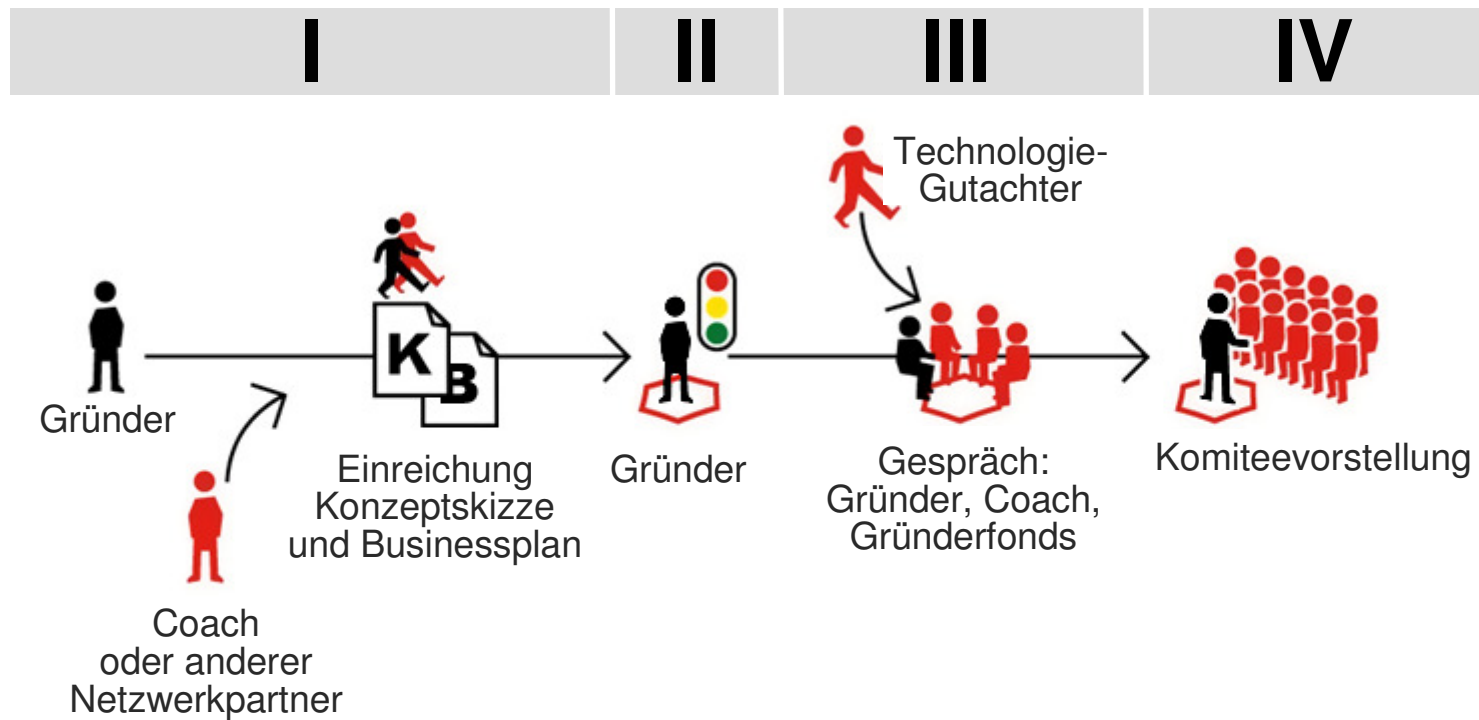


Vorteile aus Sicht der Gründer

- Investment stärkt wirtschaftliches Eigenkapital des Unternehmens
 - bessere Bonität i.S.v. Basel II
 - Überschuldungsgefahr deutlich reduziert
- Unternehmerfreundlich: keine Sicherheiten!
- Schonung der Liquidität durch Zins-Stundung
- hands-on-Unterstützung durch regionale Coaches
- Zugang zum Netzwerk der Industrie-Investoren, zu Business Angels und VC-Gesellschaften



Auswahlprozess: Vier Schritte bis zur Beteiligung



Schlüsselfaktoren für Unternehmensfinanzierung in der Frühphase

- Team / Gründerpersönlichkeit(en)
- Innovationsgrad, strategischer Wettbewerbsvorteil
- Alleinstellungsmerkmale / Kundennutzen
- Markteintrittsbarrieren für Wettbewerber
- Markt mit hohem Wachstumspotenzial
- Umsatz- / Ergebnisplanungen: Realitätsnähe und Plausibilität
- Exitstory



Investmentkriterium: Team / Gründerpersönlichkeit(en)

Was ist wichtig?

- Führungsstruktur des zukünftigen Unternehmens
- Erfahrungsprofile der Gründer und des Managements
- Stärken der Gründer und des Managements
- Schwächen der Gründer und des Managements
- Vakanzen im Management

Tipps:

- Selbstüberschätzung vermeiden
- Erfahrene Know-How-Träger in das Gründerteam und das Management einbinden

Red Flag:

- Unternehmer als „Part-Time-Manager“



Investmentkriterium: Innovationsgrad und strategischer Wettbewerbsvorteil

Was ist wichtig?

- Wie hoch ist der Innovationsgrad?
- Wie lange bleibt mein Produkt innovativ?
- Produktlebenszyklen / Innovationszyklen meines Marktes
- An welchen Entwicklungen arbeiten die Wettbewerber?
- Wie positioniere ich mein Produkt in der Wertschöpfungskette?

Tipps:

- Früh den Kontakt zum Kunden suchen
- Immer wieder die Perspektive des Kunden einnehmen

Red Flag:

- Wettbewerber kleinreden
- Den Integrationsaufwand des Kunden unterschätzen



Investmentkriterium: Kundennutzen / Alleinstellungsmerkmal

Was ist wichtig?

- Welche Alleinstellungsmerkmale hat mein Produkt?
- Nimmt der Kunde diese Alleinstellungsmerkmale wahr?
- Was sichert das Alleinstellungsmerkmal ab?
- Wie lange braucht der Wettbewerb, um die Alleinstellungsmerkmale aufzuholen?

Tipps:

- Möglichst früh mit Kunden sprechen
- Perspektive des Kunden einnehmen

Red Flag:

- Me-Too-Produkt
- Time to market als Alleinstellungsmerkmal



Investmentkriterium: Markt-Eintrittsbarrieren für Wettbewerber

Was ist wichtig?

- Mit welchen Mitteln sichere ich mein Alleinstellungsmerkmal ab?
- Erteilungswahrscheinlichkeit von Patenten?
- Patente können umgangen oder verletzt werden
- Wie lange braucht der Wettbewerb, um mein Alleinstellungsmerkmal aufzuholen?
- Welche Strategien können Wettbewerber anwenden, um mein Alleinstellungsmerkmal abzuschwächen?

Tipps:

- Erfahrene Experten in meine Patentstrategie einbinden
- Evtl. Wettbewerber zu Partnern machen

Red Flag:

- Den Wettbewerb unterschätzen
- Das fehlende Renommee eines Newcomers unterschätzen



Investmentkriterium: Markt mit hohem Wachstumspotenzial

Was ist wichtig?

- Was ist der relevante Gesamtmarkt und welche Marktsegmente spricht das Produkt an?
- In welchem Stadium befindet sich der Markt, wie sind die Wachstumsmerkmale?
- Welchen Markt kann ich realistisch erreichen?
- Wer kauft bzw. trifft die Kaufentscheidungen?
- Größe, Struktur und räumliche Verteilung der Zielgruppe?

Tipps:

- Möglichst breite Informationsbasis über den Markt beschaffen
- Zukünftige Entwicklung dieser Märkte berücksichtigen
- Analyse der etablierten „Big Player“ und erfolgreicher Newcomer

Red Flag:

- Unrealistische Markteinschätzung



Was ist wichtig?

- Realistische Prognosen abgeben
- Ausreichend Reserven für Verzögerungen einplanen
- Lokale Gegebenheiten meiner Zielmärkte berücksichtigen
- Mit branchenüblichen Zahlen arbeiten

Tipps:

- Branchenexperten einbeziehen
- Benchmarks beachten
- Das Zahlenwerk des Wettbewerbs berücksichtigen

Red Flag:

- Unrealistische Wachstumsraten
- Wesentlich günstigere Kostenstrukturen als der Wettbewerb prognostizieren



Investmentkriterium: Exitstory

Was ist wichtig?

- Bewusstsein für das Exitstreben des Investors entwickeln
- Was macht mein Unternehmen für einen Exit interessant?
- Welche Faktoren sind für mein Unternehmen werttreibend?
- Wer kommt als Käufer für mein Unternehmen in Betracht?

Tipps:

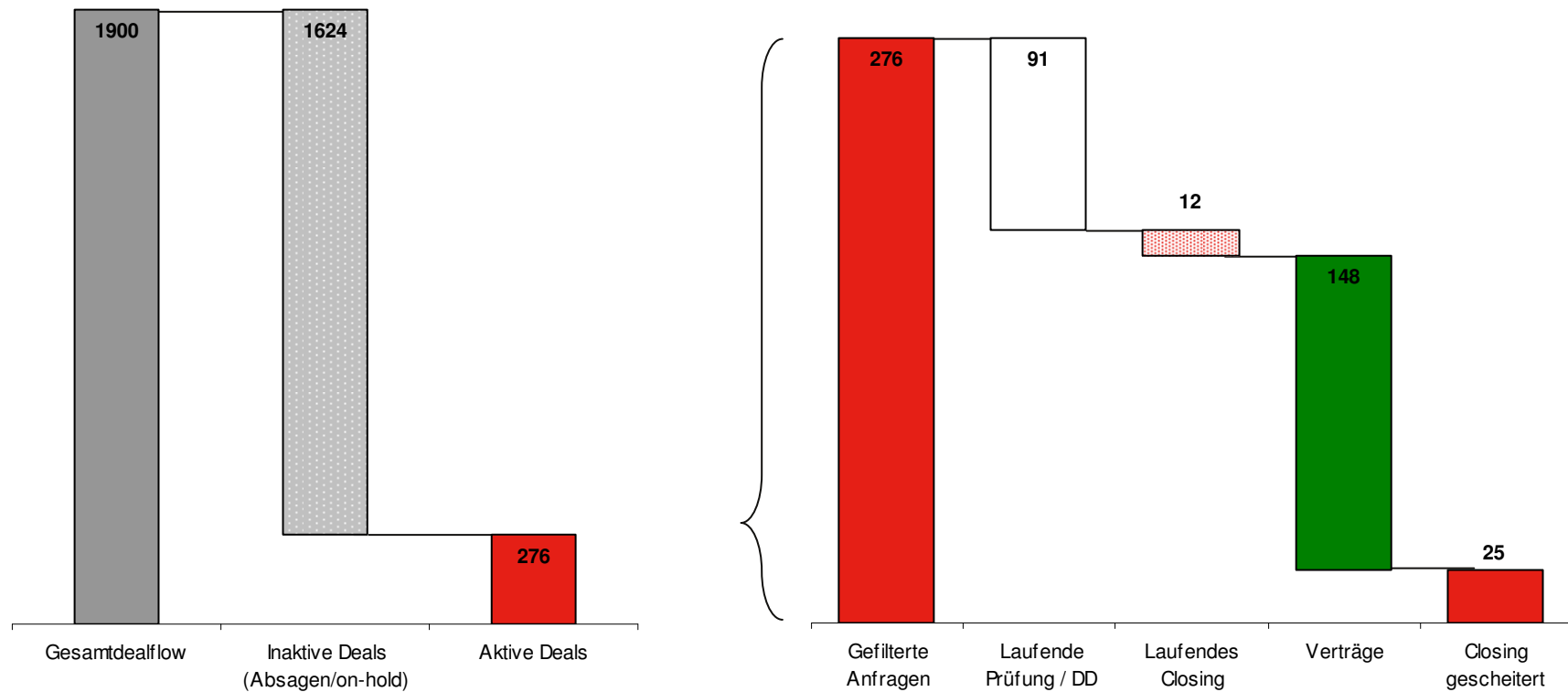
- Unternehmenstransaktionen in meinem Markt beobachten und analysieren
- Sich auf den Abschied von meinem Unternehmen innerlich einstellen

Red Flag:

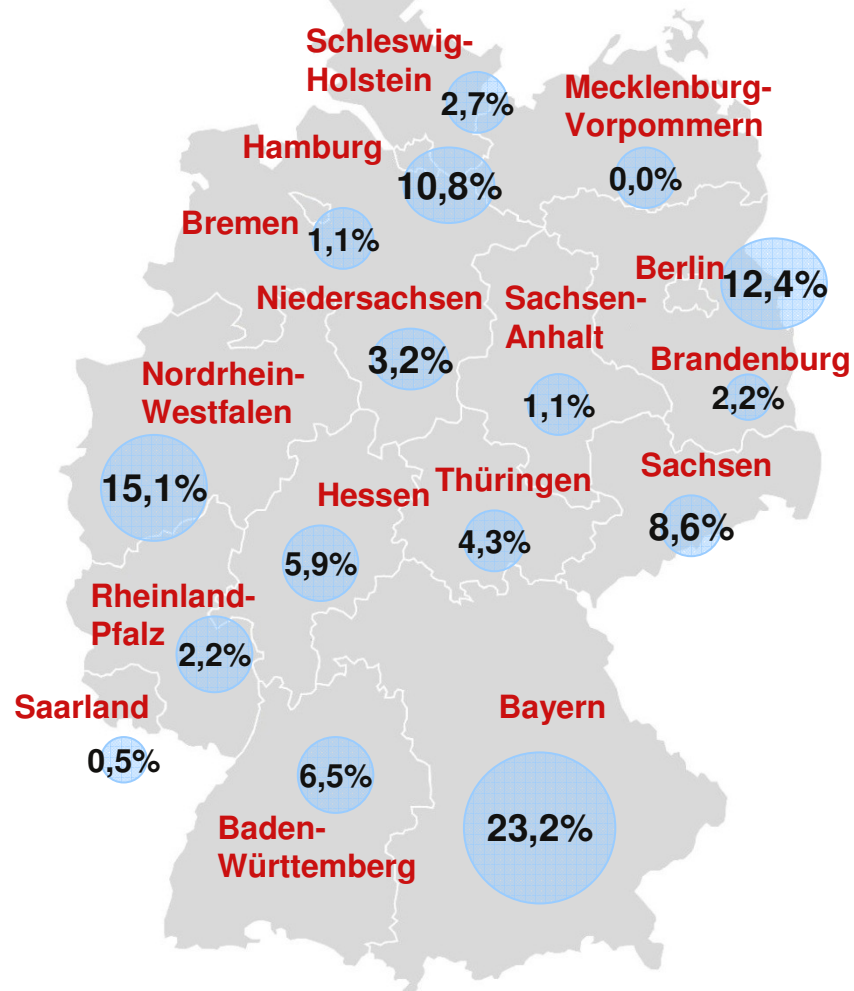
- Der Gründer lehnt den Exit kategorisch ab



Bis zum 30.4.2009 sind 185 Beteiligungen in 53 Komiteesitzungen zugesagt worden



Zusagen nach Bundesländern

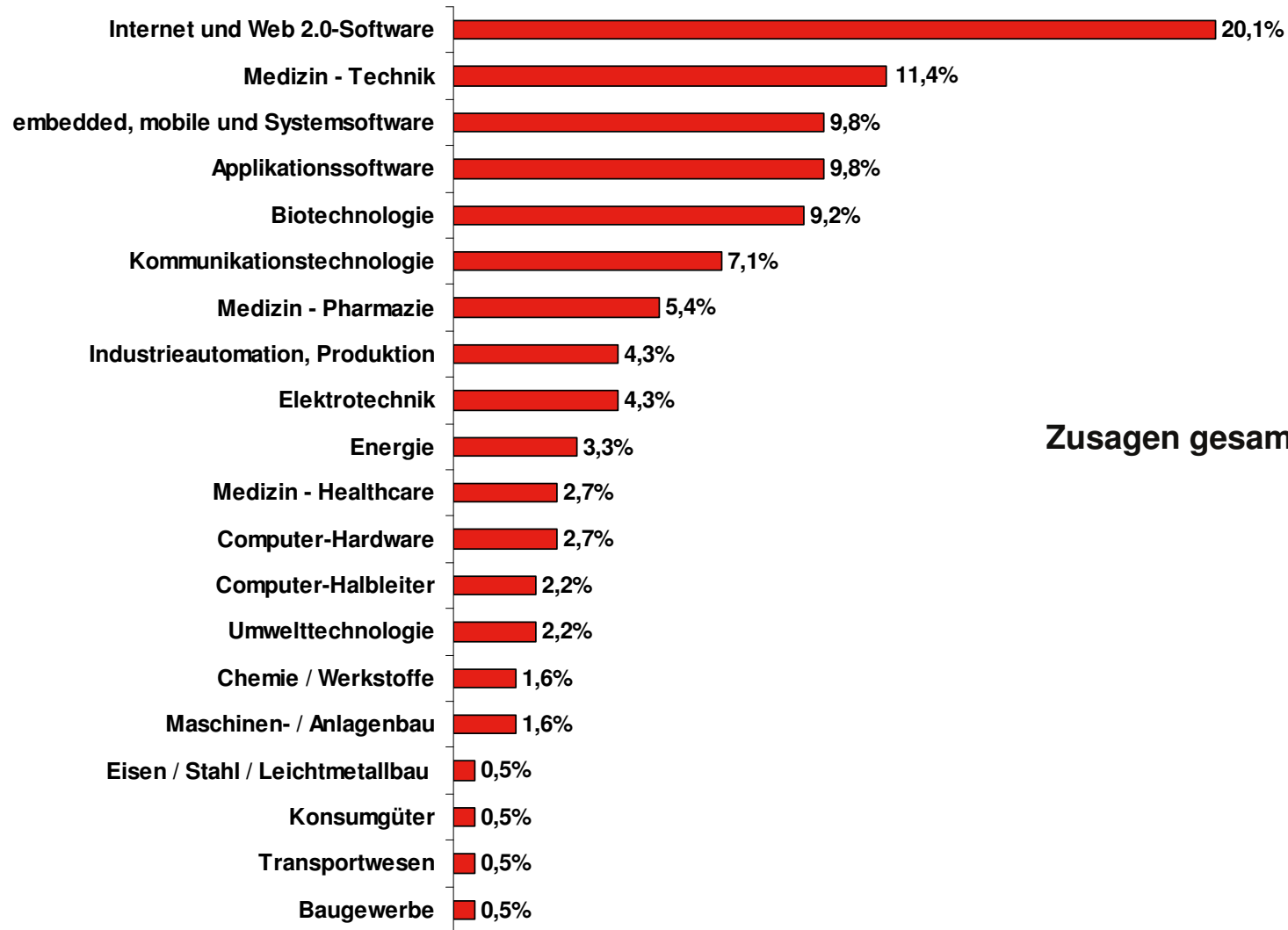


Region	Zusagen
Bayern	23,2%
Nordrhein-Westfalen	15,1%
Berlin	12,4%
Hamburg	10,8%
Sachsen	8,6%
Baden-Württemberg	6,5%
Hessen	5,9%
Thüringen	4,3%
Niedersachsen	3,2%
Schleswig-Holstein	2,7%
Brandenburg	2,2%
Rheinland-Pfalz	2,2%
Bremen	1,1%
Sachsen-Anhalt	1,1%
Saarland	0,5%
Mecklenburg-Vorpommern	0,0%

Zusagen gesamt: 185



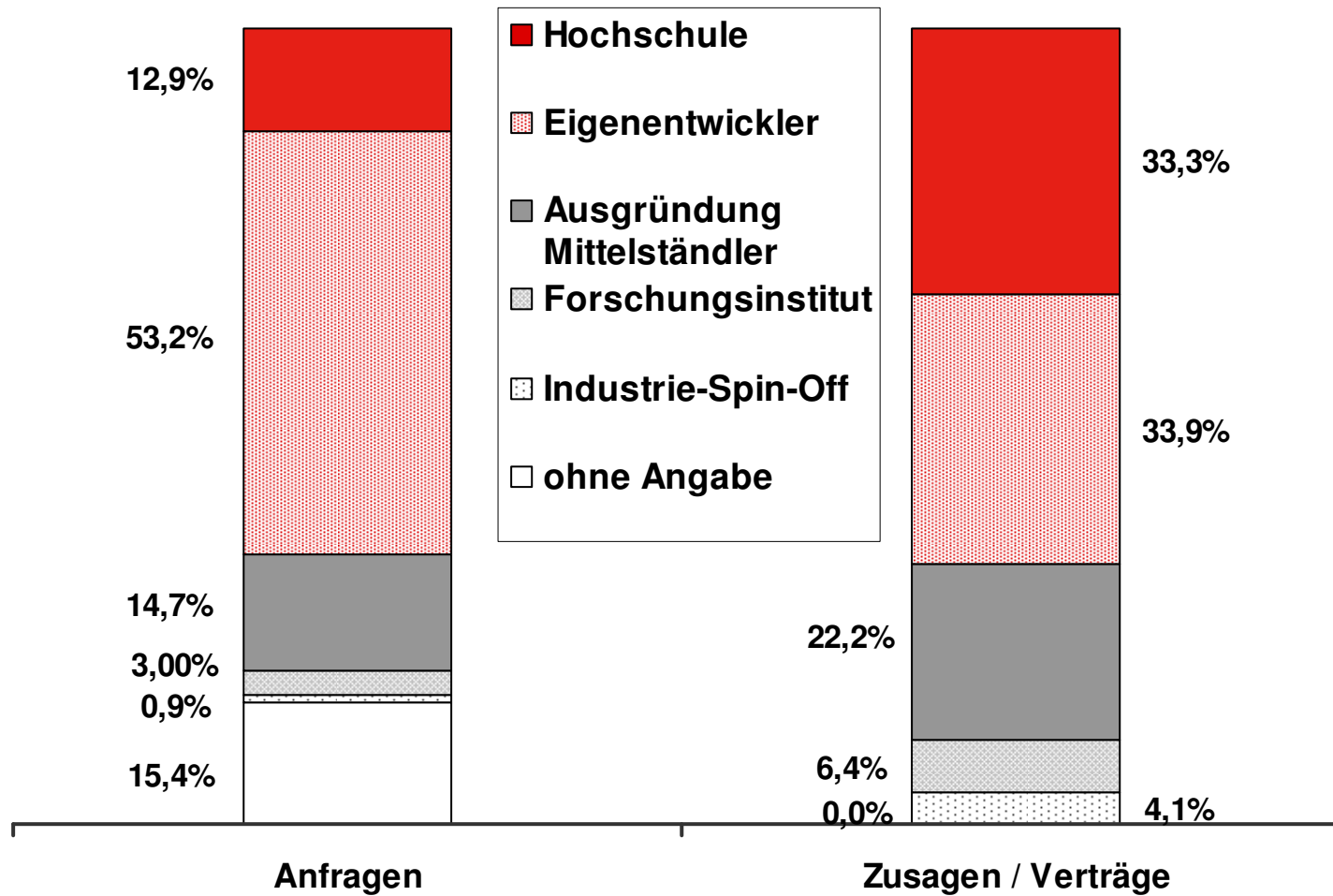
Zusagen nach Technologiefeldern



Zusagen gesamt: 185



Wichtigste Dealflow Quellen sind die Hochschulen und Forschungsinstitute



... auf eine gute Zusammenarbeit!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

High-Tech Gründerfonds
Nicolas Kirschner
Ludwig-Erhard-Allee 2
53175 Bonn

Tel.: +49 (0)228 965 685-30
Fax.: +49 (0)228 965 685-50
Mail: n.kirschner@high-tech-gruenderfonds.de
www.high-tech-gruenderfonds.de

