

# Finanzierung innovativer Unternehmen

Otto Hopfner, BayBG

Kapitalforum Augsburg,  
26.09.2013

# Inhaltsverzeichnis

## **BayBG im Überblick**

### **BayBG Venture Capital**

- Beteiligungsformen
- Beteiligungsanlässe
- Venture-Investments 2012 / 2013

### **Was machen erfolgreiche Technologie-Startups anders?**

- Unternehmen und Gesellschafter
- Geschäftsmodell und Strategie
- Markt und Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb
- Management und Mitarbeiter
- Finanzierung und Investoren

# BayBG im Überblick

Wir beteiligen  
uns an der  
Finanzierung  
des Mittelstands

# BayBG – Fakten, Zahlen

40 Jahre

500  
Beteiligungen

Evergreen Fonds  
ohne Exitdruck

325 Mio. €  
investiert

45 Mio. € p.a.

50 Neubeteiligungen  
p.a.

Wir beteiligen  
uns an der  
Finanzierung  
des Mittelstands

# Beteiligungsformen

Direktbeteiligung/  
Mezzanine

Co-Investor

Direktbeteiligung

Mezzanine

Lead-Investor

# Beteiligungsanlässe

Venture  
Capital

Turnaround

250 T€bis  
7 Mio. €

Expansion

Nachfolge

Wir beteiligen  
uns an der  
Finanzierung  
des Mittelstands

# Standard-Beteiligungsprogramm

## Existenzgründer

- Junge Unternehmer ( $\leq 5$  Jahre) aus „traditionellen / gewerblichen“ Branchen und Dienstleistungs-Geschäftsmodelle
- Investitionen, Unternehmenserwerb, Betriebsmittelfinanzierung mit konkretem Vorhaben
- Typisch stille Beteiligung mit geförderten Konditionen
- Beteiligungshöhe: 20.000 – 250.000 €
- Laufzeit: 10 Jahre
- Konditionen (Stand Juni 13): (Staffelzins 5,2 / 6,7 % + 1 / 2 % variabel p.a.)

Wir beteiligen  
uns an der  
Finanzierung  
des Mittelstands



# BayBG Venture Capital

Wir beteiligen  
uns an der  
Finanzierung  
des Mittelstands



## BayBG - Venture Capital

- Start up-Investments im ersten Schritt bis 1,5 Mio. €
- Minderheitsbeteiligung und / oder Mezzanine-Beteiligung
- Rückkaufsrecht der Gründer für BayBG-Anteile
- Lead-Investment / Co-Investment
- Jährlich 3 – 5 Neuinvestments aus ca. 250 Anfragen mit BP
- Ausschlusskriterien:
  - Seed Phase
  - Biotech (Wirkstoffentwicklung)

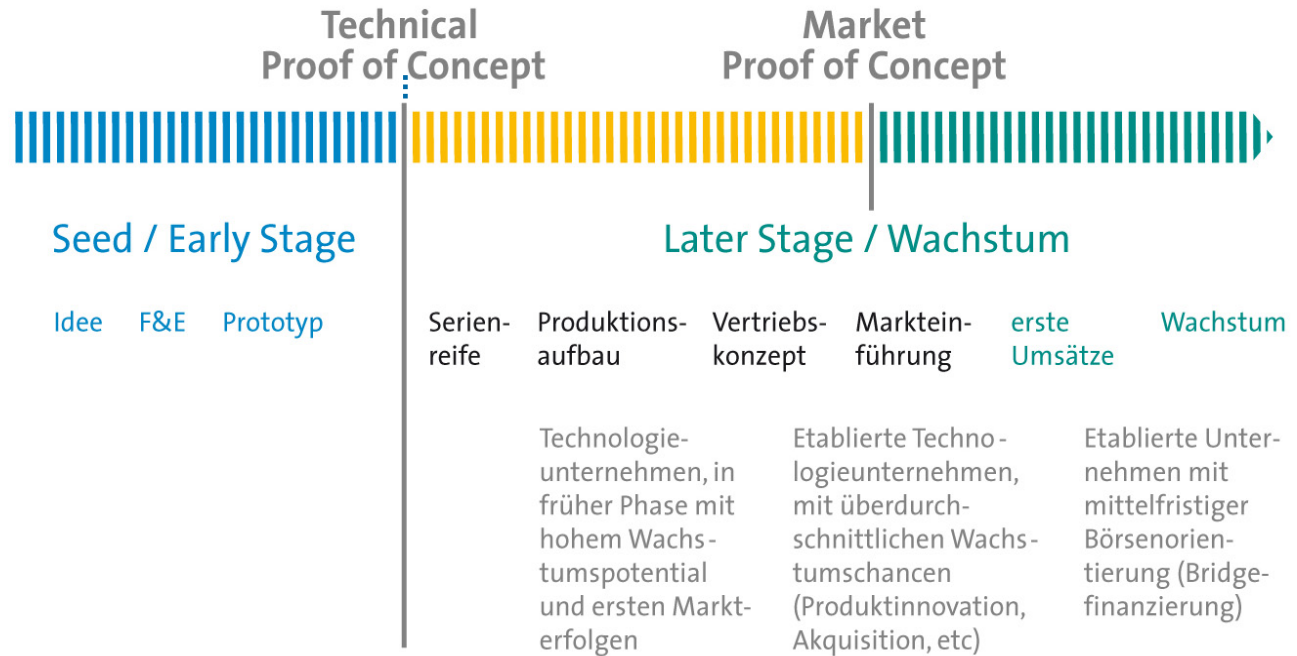
Wir beteiligen  
uns an der  
Finanzierung  
des Mittelstands

# Zielunternehmen

Bayern *Kapital*  
Venture Capital für Bayern

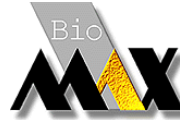
High-Tech Gründerfonds

BayBG



Wir beteiligen uns an der Finanzierung des Mittelstands

# Venture Capital - Portfolio



Wir beteiligen  
uns an der  
Finanzierung  
des Mittelstands

# Venture Capital - Beteiligungen

## Investments 2012 / 2013



Anwendung: Hochtemperatur Supraleiter  
 Investment: 2012, Direktbeteiligung  
 Investoren: BayBG, Target Partners



Anwendung: Medizinische Geräte (Bildgebung)  
 Investment: 2012, Direktbeteiligung  
 Investoren: BayBG, Bayern Kapital, HTGF



Anwendung: Elektroroller  
 Investment: 2012, Direktbeteiligung  
 Investoren: BayBG, Gimv, KfW



Anwendung: Software / Dienstleistungen (Online Marketing)  
 Investment: 2013, Direktbeteiligung  
 Investoren: BayBG, LBBW Venture, HTGF, Bayern Kapital, Mountain Super Angel



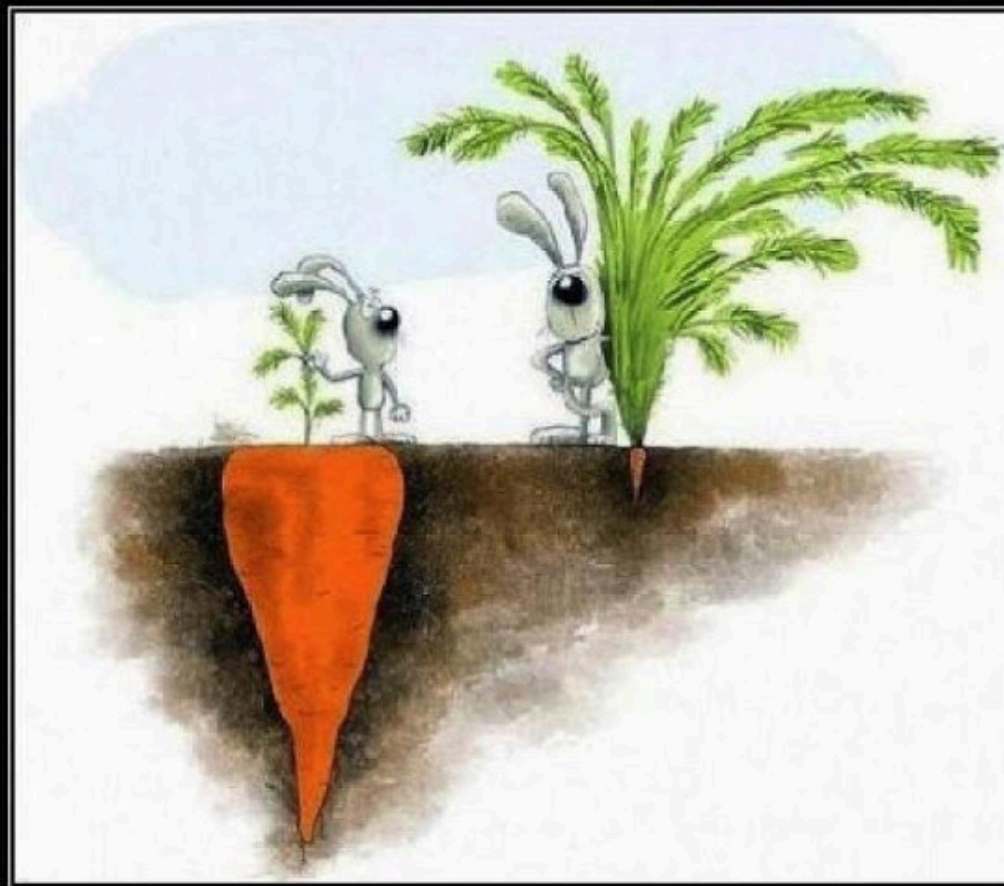
Anwendung: Medizinische Geräte (Hautlaser)  
 Investment: 2013, Direktbeteiligung  
 Investoren: BayBG, HTGF, Bayern Kapital, Business Angels

Wir beteiligen  
 uns an der  
 Finanzierung  
 des Mittelstands

# Was machen erfolgreiche Technologie-Startups anders? - Erfahrungsbericht -

Wir beteiligen  
uns an der  
Finanzierung  
des Mittelstands

Wir beteiligen  
uns an der  
Finanzierung  
des Mittelstands



**SUCCESS**

it's not always what you see

# Unternehmen und Gesellschafter

- Gut vorbereiteter Unternehmensstart, z.B. durch Teilnahme an einem Business Plan-Wettbewerb und / oder Coaching im universitären Umfeld
- Team-Gründung mit unternehmerischer Erfahrung
- Übersichtliche Gesellschafterstruktur
  - Geschäftsanteile werden nicht als Berater-Währung eingesetzt
  - Kleinstgesellschafter vermeiden
  - Stimmbindung von kleineren Gesellschaftern
- Operative Manager (und nicht der Ideengeber im Hintergrund) halten signifikanten Anteil der Geschäftsanteile

# Geschäftsmodell und Strategie

- Skalierbares, (mittelfristig) profitables Geschäftsmodell
- Marktnahe Produkte / Dienstleistungen mit Alleinstellungsmerkmalen und relevantem Kundennutzen
- Beschränkung auf Kerngeschäft und eigenes Know-how
- (Entwicklungs-)Zusammenarbeit mit anerkannten Einrichtungen
- Richtiges Timing für die Umsetzung des Geschäftsmodells
- Klare strategische Ausrichtung
  - HW vs. SW
  - Produkt- vs. Dienstleistungs- / Projektgeschäft



# Markt und Wettbewerb

- Ausreichend großes Marktpotential  
(für VC-Investment > 500 Mio. € notwendig)
- Realistisch eingeschätztes erreichbares Umsatzpotential  
in 3 bis 5 Jahren  
(bottom up anstatt top down-Ermittlung)
- Dauerhafte / ausbaubare Wettbewerbsvorteile  
(z.B. Schutzrechte; zeitlicher Vorsprung)
- Permanente Analyse der wichtigsten Wettbewerber
- Konzentration / Ausbau der eigenen Stärken
- Namhafter Wettbewerber kann ggf. bei neuen Produkten /  
Technologien helfen, den Markt zu erschließen

# Marketing und Vertrieb

- Direktvertrieb als Regelfall für den Markteintritt
- Lösungsvertrieb mit individueller Nutzenargumentation pro Kunden anstatt technisch orientiertem Produktvertrieb
- Vertriebsaktivitäten können nicht früh genug starten – Betaversion an Testkunden anstatt „perfektem“ Produkt
- Vertriebspartnerschaften sind (nur) erfolgreich, wenn sie eine win-win-Situationen für alle Beteiligten darstellen (Start up bringt den Kunden zum etablierten Partner)
- Markteintritt mit Fokussierung auf den lokalen Zielmarkt und wenige Kunden-Zielgruppen
- Zeitnahes und realistisches Management der Sales Pipeline
- Internationalisierung mit Augenmaß, d.h. mit Referenzkunden vor Ort und Vertrieb durch lokales Management
- Marketingmaßnahmen konzentrieren sich anfangs auf die Lead-Generierung und nicht auf den Markenaufbau (z.B. Messeauftritt unter Cost per Lead-Gesichtspunkten bewerten)

# Management und Mitarbeiter

- Gut funktionierendes Managementteam (ggf. mit Primus Inter Pares, Visionär, aktivem Macher)
- Bereitschaft der Gründer zur Ergänzung / Komplettierung des Managements
- Zügiger Aufbau einer zweiten Managementebene
- Vertriebserfahrung im Management (Vertrieb ist Chefsache); in gute Vertriebsmitarbeiter investieren und deren Erfolg zeitnah messen
- Gründerteam entwickelt und ist verantwortlich für Unternehmenskultur (Vorbildfunktion, Motivation, Mitarbeiterverantwortung, Entscheidungsverhalten)
- Offenheit für externe Unterstützung / Beratung durch Personen mit Distanz zum Unternehmen (z.B. Beirat)
- Begrenzter Anteil von Friends and Family im Unternehmensumfeld

# Finanzierung und Investoren

- Gut vorbereitete Finanzierungsgespräche: aussagekräftiger Business Plan mit realistischer Planung
- Branchenerfahrene Business Angels erleichtern regelmäßig den operativen Unternehmensstart und die Finanzierung durch Investoren (Achtung vor Raubrittern)
- Anerkannte Investoren erleichtern Anschlussfinanzierung
- Gründungs- und Verlustphase solide finanzieren; Finanzierung passt zur Unternehmensphase (EK / FK)
- Zeitnahes Controlling mit Fokus auf Vertrieb und Liquidität
- Transparenz ggü. Gesellschaftern und Investoren; offene Kommunikation (insbesondere bei Problemen / Planverfehlungen)



Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!



Wir beteiligen uns an der Finanzierung des Mittelstands



**evobis**