

Übersicht Venture Capital

Venture Capital (vom Englischen «venture» = Wagnis / Spekulation), ist Risikokapital im Millionenbereich, welches einem Startup von professionellen Investitionsgesellschaften zur Verfügung gestellt wird. Ziel der Venture Capital-Gesellschaften (VCs) ist es mit der Investition möglichst viel Rendite oder Markteinfluss zu erhalten. VCs nehmen Einfluss auf das Firmengeschehen, und stellen dem Unternehmen ihre Geschäftsbeziehungen zur Verfügung. Venture Capital ist vor allem für diejenigen Unternehmen geeignet, die schnell und international wachsen wollen und bereits über ein erprobtes Produkt oder Dienstleistung verfügen. Venture Capital ist für Investoren sogenannten «ausserbörsliches Eigenkapital» (Private Equity) und bietet für sie eine Möglichkeit alternativ zur Börse Geld zu verdienen.

GEEIGNET FÜR

- ▶ Junge Unternehmen die sehr hohe Geldbeträge benötigen
- ▶ Schnellwachsende und expandierende Unternehmen
- ▶ Insbesondere im High-Tech-Bereich (ICT, Life Science)
- ▶ Umsetzung von revolutionären Produkten und Dienstleistungen

UNGEEIGNET FÜR

- ▶ nicht skalierbare Geschäftsideen
- ▶ Unternehmen mit zu tiefen Umsatzprognosen

BEURTEILUNGSKRITERIEN

▶ Exit

Venture Capital-Gesellschaften wollen in erster Linie Rendite erzielen. Darum ist ein genauer Plan über die Entwicklung des Unternehmens und dessen Meilensteine wichtig für sie. Wie lange wird es dauern bis das Unternehmen Gewinn abwirft oder verkauft werden kann? Wie gross sind die Chancen auf einen finanziell attraktiven Exit?

▶ Team & Performance

Ein motiviertes Team mit guten Managementfähigkeiten und Überzeugungskraft bilden für Venture Capital-Gesellschaften die Basis für ein erfolgreiches Investment. Persönlichkeiten mit Charakter und Verkaufsqualitäten sind für viele von Ihnen ein Pro-Argument. Auch die Zusammensetzung des Verwaltungsrates spielen eine Rolle. VCs investieren nicht einfach in Produkte oder Dienstleistungen. Sie suchen Teams mit überzeugender Performance, die Ihre Qualitäten bereits bewiesen haben. Wichtig

sind erste Kennzahlen aus dem Geschäft (Nutzerzahlen, Kundenzufriedenheit, erste Umsätze) bzw. bei Life Science-Unternehmen erste Studienergebnisse.

▶ Produkt & Markt

Wie stark ist das Alleinstellungsmerkmal (USP) des Produktes oder der Dienstleistung? Von VCs unterstützte Produkte müssen sich von anderen Lösungen abheben. Welches Wachstumspotential und welche Grösse hat der Markt auf dem das Produkt angeboten werden kann? VCs investieren nur in Unternehmen mit einem grossen Marktpotential. Wie lange dauert es bis es auf dem Markt ist? Je schneller das Wachstum des Unternehmens, desto früher können VCs mit Gewinn rechnen. Ein sehr gutes Produkt, oder eine sehr gute Dienstleistung, zur richtigen Zeit, auf dem richtigen Wachstumsmarkt, machen ein Unternehmen für Venture-Capital Gesellschaften attraktiv.

VORGEHEN

1. Überprüfen, ob Unternehmen für VC in Frage kommt
2. Recherche (online, Veranstaltungen) geeigneter Venture Capital-Gesellschaften
3. Kontaktaufnahme mit Venture Capital-Gesellschaft (Selten findet eine VC Finanzierung nur mit einem VC statt. Es gilt also mehrere Investoren gleichzeitig anzusprechen und zu koordinieren.)
4. Selektionsprozess durchlaufen (Prozess ist immer unterschiedlich, Intensives Kennenlernen, sicherstellen dass Vision die gleiche ist)
5. Bei erfolgreicher Selektion: Finanzierungsbedingungen verhandeln (Oft werden die Bedingungen mit einem Lead-Investor verhandelt. Andere Investoren beteiligen sich zu den gleichen Konditionen.)
6. Zusammenarbeit und Investitionen festlegen
7. Gemeinsame Zusammenarbeit (Üblicherweise nimmt der VC Einsitz im Verwaltungsrat und hilft dabei das.) Unternehmen weiterzuentwickeln.

TIPPS & TRICKS

- ▶ Übung macht den Meister! Auch wenn es mit dem ersten VC den Sie treffen vielleicht noch nicht klappt. Das Feedback der VCs bringt Sie weiter.
- ▶ Der VC und Ihr Unternehmen müssen zueinander passen. Sowohl auf geschäftlicher als auch auf menschlicher Ebene.
- ▶ Der Lead-Investor zu finden ist meist das schwerste. Ist einmal die Hälfte der Finanzierung gezeichnet, wird es einfacher.

LINKS

Venture Capital Plattformen:

SECA (Schweizerische Vereinigung für Unternehmensfinanzierung) [↗](#)
[startupinvest.ch](#) [↗](#)

DAS WICHTIGSTE ZUM SCHLUSS

- ▶ Eine für Sie und Ihr Team sinnstiftende Idee ist wichtig. Noch wichtiger für Geldgeber ist, dass Sie aufzeigen können wie Sie und ihr Team diese Idee erfolgreich umsetzen werden. Erklären Sie potentiellen Geldgebern was Ihr «Erfolgsrezept» sein wird.