

# Die Rolle von Beratern

## Intermediäre zwischen kapitalsuchenden Technologieunternehmen und Kapitalgebern

Von Markus Fischer, Vice President Technology, Viscardi AG



Markus Fischer

*Die Suche nach Beteiligungskapital stellt für Technologieunternehmen meist einen maßgeblichen Schritt in ihrer Unternehmensentwicklung dar. Eine unzulängliche Vorbereitung und Durchführung eines solchen wichtigen Projektes kann dazu führen, daß z.B. die Investorensuche nicht zielgerichtet erfolgt, Wertpotentiale nicht optimal realisiert werden, erhebliche zeitliche Verzögerungen auftreten und letztlich suboptimale Ergebnisse erzielt werden.*

*Spezialisierte Corporate Finance-Berater können kapitalsuchende Technologieunternehmen in diesem Prozeß wirkungsvoll unterstützen.*

### Rolle des Beraters als Plazierungsagent

Die Erfahrung aus der Beratungspraxis zeigt, daß sich die Unternehmensvertreter oftmals nicht über den enormen Zeit- und Koordinierungsaufwand sowie die Komplexität einer Privatplazierung im klaren sind. Unter einer Privatplazierung wird hierbei die Plazierung von Eigenkapital (sowie ggf. Fremd- bzw. Mezzanine-Kapital) privater Technologieunternehmen in unterschiedlichen Phasen ihres Lebenszyklus bei Finanzinvestoren (Venture Capital, Private Equity, vermögende Privatleute) verstanden. Da das spezielle Fachwissen für eine strukturierte und effiziente Durchführung einer solchen Transaktion im Unternehmen selbst zumeist nicht bereit steht, empfiehlt sich die Einschaltung eines spezialisierten Beraters, der in allen Transaktionsphasen als zentraler Prozeßkoordinator und Ansprechpartner für sämtliche beteiligten Parteien (Unternehmen, Anteilseigner, Finanzinvestoren, weitere Berater wie z.B. Rechtsanwälte usw.) dient. Der hohe Stellenwert einer Finanzierungsrunde macht es unabdingbar, daß die Projektverantwortung auf der Geschäftsleitungsebene angesiedelt ist. Zu den Hauptaufgaben des Beraters gehört es nun, das Management durch

professionelles Projektmanagement im Prozeß so weit wie möglich zu entlasten, damit noch ausreichend Zeit für das operative Tagesgeschäft des Unternehmens zur Verfügung steht.

### Ablauf einer Privatplazierung mit Unterstützung eines Intermediärs

Eine strukturierte Privatplazierung kann je nach Stand der Vorbereitungen innerhalb von 3-6 Monaten abgeschlossen werden. Dabei unterscheidet man typischerweise drei Phasen: die Planungs- und Vorbereitungsphase, die Marketingphase sowie die Abschlußphase. In allen Phasen spielt der Intermediär eine zentrale Rolle.

### Planungs- & Vorbereitungsphase

In der Planungs- & Vorbereitungsphase werden wichtige Parameter der Transaktion definiert. Gleich zu Beginn sollte im Austausch zwischen dem Management, den Anteilseignern und dem Berater eine genaue Zielbestimmung durchgeführt und Eckpunkte wie z.B. das angestrebte Finanzierungsvolumen, die geplante Mittelverwendung sowie die Marketingstrategie erarbeitet und festgelegt werden. Darauf aufbauend erfolgt eine detaillierte Diskussion und gemeinsame Ausarbeitung der Equity Story des Unternehmens. Diese Positionierung sollte sich wiederfinden in den Dokumenten, die zur Ansprache der Finanzinvestoren und im weiteren Prozeß (z.B. Approach Letter, Business Plan, Managementpräsentation, Finanzmodell) eingesetzt werden. Da diese Dokumente als Visitenkarte des Unternehmens dienen, sollte einer zielgruppengerechten und professionellen Gestaltung großer Wert beigemessen werden. Diese meist aufwendige Aufgabe wird üblicherweise durch den Berater übernommen, der hierbei sein Wissen über die typischen Informationsbedürfnisse der Finanzinvestoren einfließen läßt. Diese erste Phase wird abgeschlossen mit der Identifikation potentieller Investoren durch den Berater und einer weiteren Vorauswahl im Austausch mit dem Management und den Anteilseignern. Durch genaue Marktkenntnis und enge Kontakte zu den Entscheidungsträgern bei den relevanten Finanzinvestoren kann ein geeigneter Berater sicherstellen, daß nur relevante Investoren angesprochen werden und keine unnötigen Streuverluste auftreten.

**Marketingphase**

Die Marketingphase beginnt mit der Ansprache der potentiellen Investoren mittels einer klar definierten Marketingstrategie und dem anschließenden zeitintensiven Follow-up bei den angesprochenen Finanzinvestoren. In diese Phase fallen auch die Vorbereitung und Durchführung mehrerer Runden von Managementmeetings mit den interessierten Investoren. Durch geschickte Steuerung des vertraulichen Prozesses wird eine Wettbewerbssituation zwischen den interessierten Investoren aufgebaut. Ziel der Marketingphase ist es, mit einer kleinen Auswahl an Investoren sog. Term Sheets zu verhandeln, die bereits die Eckpunkte eines möglichen Beteiligungsvertrages vorwegnehmen.



**Fazit:**

Als Partner können Corporate Finance-Berater kapitalsuchenden Technologieunternehmen in allen Phasen einer Finanzierungsrunde wertvolle Hilfestellungen geben: z.B. bei der Transaktionsvorbereitung, der Zusammenstellung relevanter Dokumente, der Auswahl und Ansprache relevanter Finanzinvestoren, im Due Diligence-Prozeß sowie bei Vertragsverhandlungen. Ziel dieser Beratungsleistungen ist es, die Kapitalsuche effizient zu strukturieren und zu koordinieren, den maximalen Wert für das Unternehmen zu generieren, das Management im Prozeß weitestgehend zu entlasten und der Transaktion damit in möglichst kurzer Zeit zum Erfolg zu verhelfen.

**Abschlußphase**

Haben mehrere Investoren ein Term Sheet abgegeben, unterstützt der Berater in der Abschlußphase das Unternehmen und die Anteilseigner bei der Auswahl der Investoren, mit denen ein detaillierter Due Diligence-Prozeß vorbereitet und durchgeführt werden soll. Insbesondere die Verhandlungen über die der Transaktion zugrunde liegende Unternehmensbewertung und die Details des Beteiligungsvertrages stellen hohe Anforderungen an die Fachkenntnisse des Beraters. Zu guter Letzt erfolgt das Signing und Closing der Transaktion.

Anzeige

Das Geld liegt nicht auf der Straße.

Themenfokus: „Media, IT & Games“  
Berlin, 1. September 2005

**VentureLounge**  
Köpfe Konzepte Kapital

www.agenc.de

Innovative Entrepreneure treffen auf finanzkräftige Investoren des Risikokapitalmarktes. Infos & Anmeldung: [www.venture-lounge.de](http://www.venture-lounge.de)

Veranstalter: | Medienpartner, Sponsoren & Kooperationspartner:

