



webinale

the holistic web conference



Dirk G. Schernikau, Novello Group GmbH

Finanzierungslandschaft 2009 für innovative Unternehmen

NOVELLOGROUP

- Die Novello Group verbindet die Themen Business Development und Venture Capital mit Unternehmens- und Managementberatung.
- Als aktive Berater begleiten wir Unternehmen in allen Phasen der Entwicklung - bis hin zur erfolgreichen Marktetablierung - und lassen uns an den Erfolgen messen!
- Wir setzen besonders auf Business-Querdenken, den 360° -Blick und branchenübergreifende Kooperationen sowie professionelles Networking.
- Unser Fokus: technologiegetriebene Wachstumsmärkte und der professionelle Sport.

„Geh nicht nur die glatten Straßen. Geh Wege, die noch niemand ging, damit Du Spuren hinterlässt und nicht nur Staub.“

Antoine de Saint-Exupéry

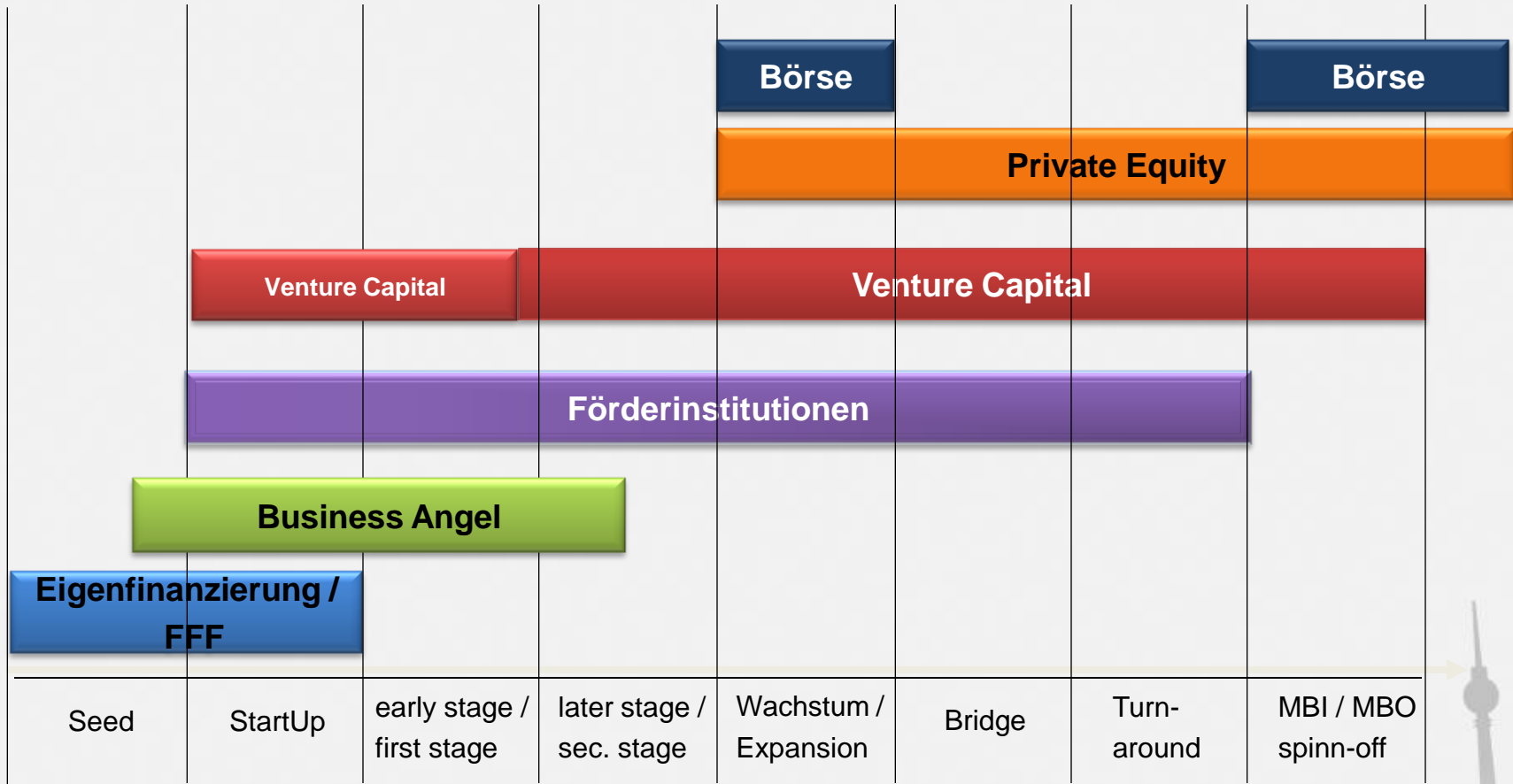
Web2.0 ist für Wagniskapitalgeber tot!

Zitat: iBusiness vom 19.5.09



Finanzierungsphasen

Strategischer Investor



Matthias Brix, Neuhaus Partners, Hamburg:

“Die Bewertungen für Start-ups werden in den nächsten Monaten schlechter werden. Da können wir günstiger ‘einkaufen’.”

3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

Alexander Artopé, smava, Berlin:

“Im kommenden Jahr wird es deutlich selektivere Finanzierungen und niedrigere Bewertungen geben.“

3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

Michael Glöß, toksta, Potsdam:

“Ganz klar: Die fetten Jahre sind vorbei. Die Finanzsituation deutscher, als auch internationaler Start-ups wird sich dramatisch verschlechtern. Zum einen wird es schwieriger Finanzierungen zu erhalten, zum anderen werden die Bewertungen wesentlich geringer ausfallen als noch vor ein paar Monaten. Darüber hinaus wird es zunehmend schwieriger, mit reinen werbefinanzierten Geschäftsmodellen erfolgreich zu sein. Die Werbepreise werden in Kürze erheblich einbrechen.

3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

Martin Oppenrieder, Limango, München:

“Durch die Finanzkrise werden Anschlussfinanzierungen und generell Risikokapital für junge Unternehmen schwieriger zu realisieren sein. Venture Fonds und Business Angels werden noch stärker die tatsächlichen Ertragspotentiale von Start-ups unter die Lupe nehmen und nur noch sehr selektiv investieren. Das heißt für alle jungen Unternehmen die Kosten im Griff zu halten und nicht unbedingt nötige Ausgaben erst mal zu verschieben.“

3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

Andreas Brinkrolf, Tiburon Partners, München:

“Der Proof of concept sollte ... nicht zu viel Geld benötigen; danach sollte die Möglichkeit bestehen, Finanzierungsbedarf und Aufbauenerfolge in Einklang zu bringen. Weiteres Geld zu investieren oder zu finden ist kein Problem, wenn klar ist, wofür es erfolgreich ausgegeben wird.”

3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

**Mischa Wetzel, IBB Beteiligungsgesellschaft,
Berlin:**

“Die kurzfristigen Exit-Aussichten haben sich eingetrübt, für unsere Entscheidung, Neuinvestments einzugehen, spielt das aber keine wesentliche Rolle.”

3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

Christian Nagel, Earlybird Ventures, Hamburg:

“Exits werden 2008 und 2009 schwierig, sie werden erst wieder 2010 möglich. Derzeit sinken alle Pre-Money Bewertungen deutlich. Interessant bleiben trotzdem alle Modelle mit Traktion und Transaktionsvolumen bzw. Umsatz.”

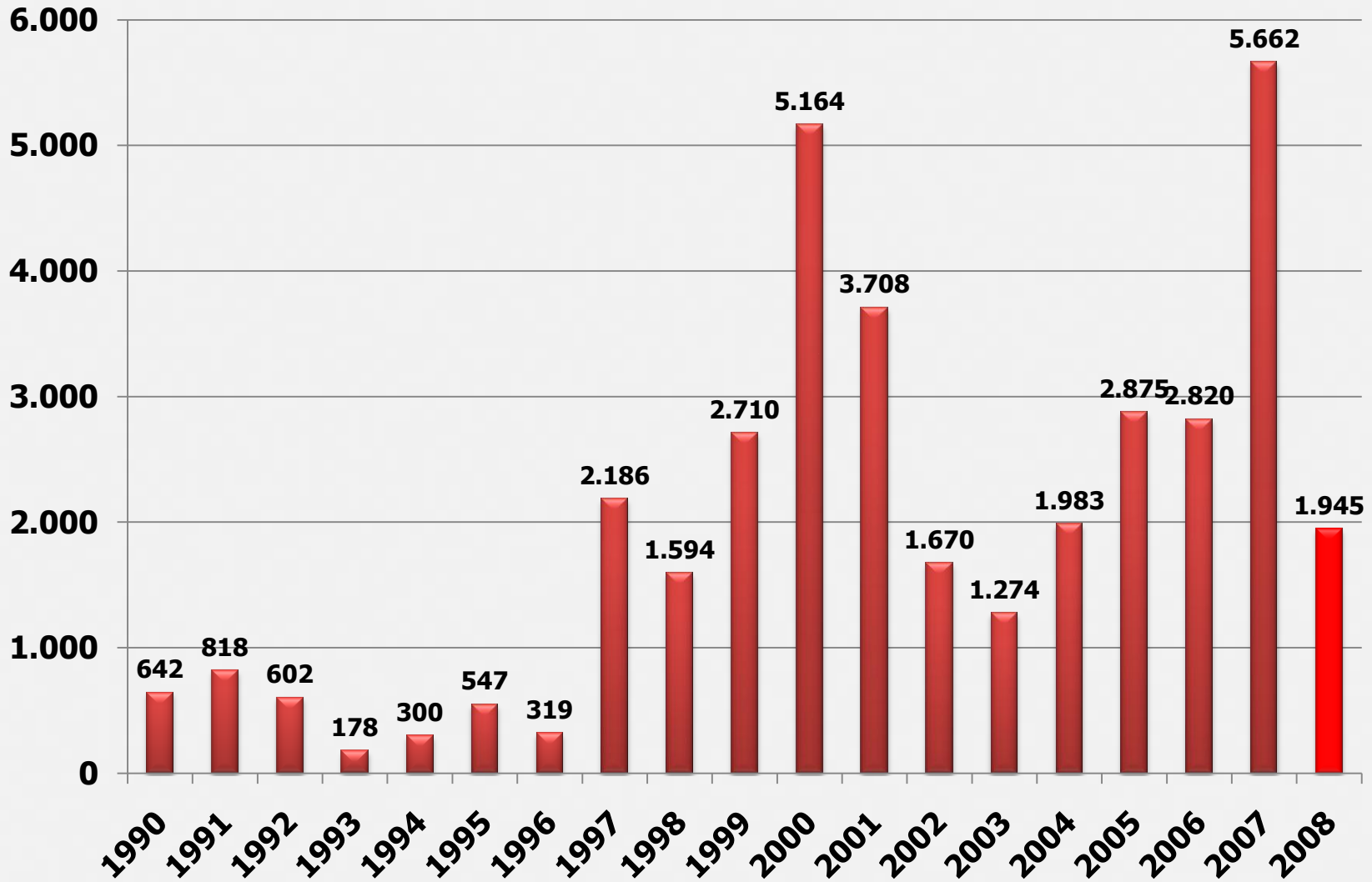
3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

Dennis von Ferenzcy, amiando, München:

“Durch die aktuelle Situation wird es sicherlich zu einer stärkeren Selektion kommen, welche Start-ups mit Investorengeldern unterstützt werden. Jedes Unternehmen, das akuten Finanzierungsbedarf hat, muss sich daher vor allem darüber klar werden, wie es Geld verdienen will. “

3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

Fundraising Venture Capital in Mio. Euro in D



Quelle: BVK e.V.

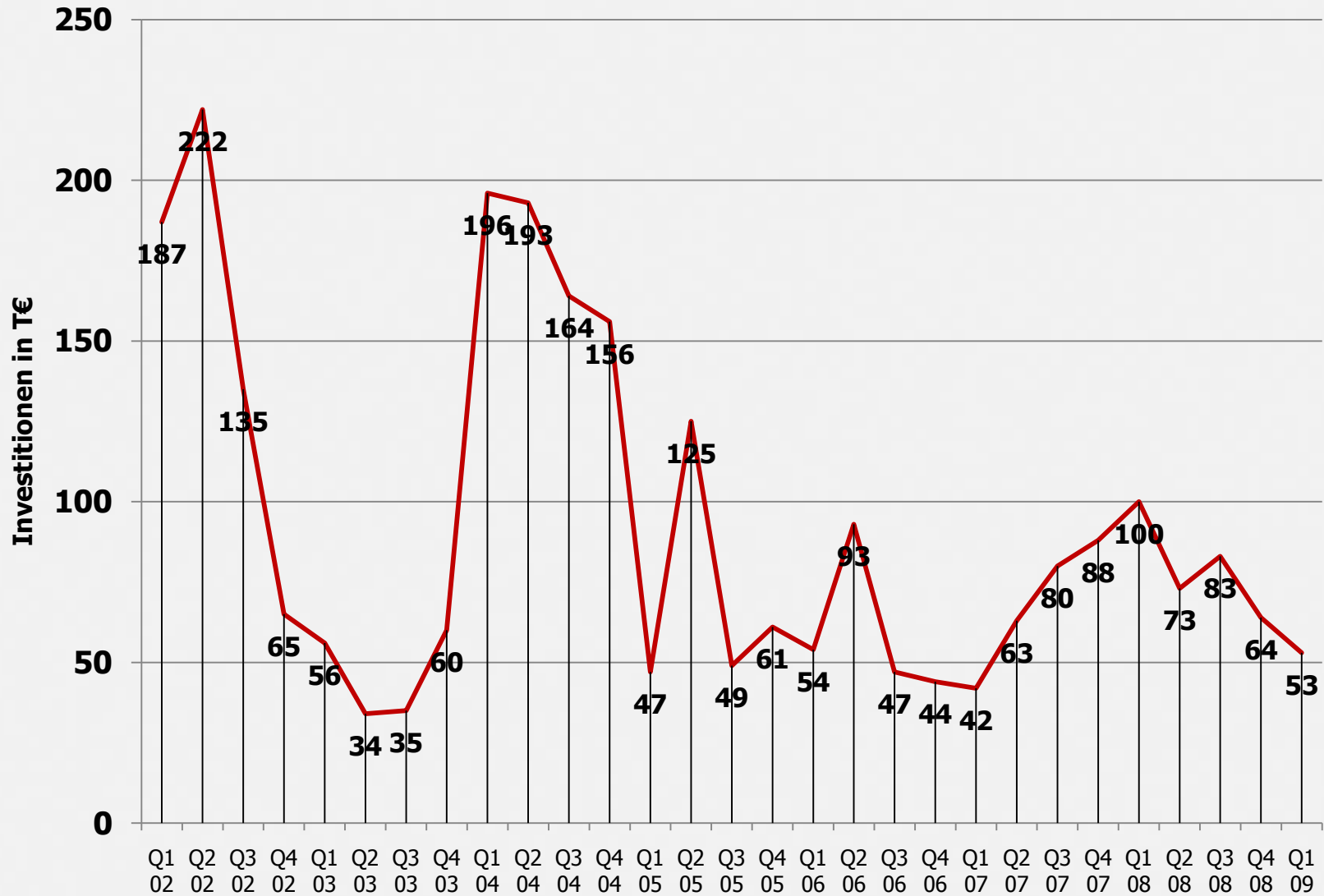
Venture Capital im 1. Quartal 2009

- 86 Investments in Start-ups: -40% (Q4 08)
- 62 Mio. € Investment: -56% (Q4 08)

KfW - HTGF - BayernKapital:

- 45 Investments
- 21 Mio. € Kapital

Durchschnittl. investiertes Kapital pro BA



Quelle: vdi Nachrichten

Anforderungen von Venture Capital:

- Innovative Geschäftsidee
- **Nachvollziehbares** Geschäftsmodell
- Kein me-too-Produkt
- IP – Intellectual Property / rechtliche Sicherheit
- **Team Team Team**
- **nachhaltige Umsätze** innerhalb von 15 bis 18 Monaten
- Möglichst bereits **erste Kunden** / belastbare Referenzen von künftigen Kunden

Investoren finden – und als Partner binden:

Vor der Beteiligung

- ✓ Sage klar was Du willst (\$) und bietest (\$\$\$)
- ✓ Reagiere schnell und flexibel auf Nachfragen
- ✓ Berufe Dich auf (künftige) Kunden
- ✓ Versorge Deinen VC stets mit guten Nachrichten, aber nicht übertreiben
- 👎 Zeige, dass Du alle Probleme der Menschheit löst
- 👎 Sende die Version 1.1 Deines BPlanes nach Rückkehr aus den Ferien
- 👎 Da musst Du erst Deine Berater fragen
- 👎 Alle Kundenprojekte sind plötzlich verschoben

Investoren finden – und als Partner binden:

Während der Beteiligung

- ✓ Verhalte Dich so, als wäre es Dein eigenes Geld
- ✓ Reporte pünktlich, sonst nimmt Dein Investor den worst case an

Oliver Schuepbach, Wellington Partners, München:

“Unabhängig von der Verfassung der Kapitalmärkte gelten daher bei Wellington Partners 2008 und 2009 die gleichen Investmentkriterien wie in den Vorjahren: Wir investieren in Managementteams von europäischen Unternehmen in den Bereichen Cleantech, Digitale Medien, Elektronik, Internet und Software, deren einzigartiges Geschäftsmodell ein klar adressierbares Bedürfnis von Kunden befriedigt, dabei einen bestehenden Markt von Grund auf verändert oder einen neuen Markt kreiert und sich zumindest europaweit ausrollen lässt.”

3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

Alex von Frankenberg, High-Tech Gründerfonds, Bonn:

“Für den High-Tech Gründerfonds sind Modelle mit nachhaltigem Wettbewerbsvorteil und Geschäftsmodell interessant. Außerdem schauen wir auf umsatznahe Modelle sowie Modelle mit begrenztem Kapitalbedarf.”

3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

Christan Nagel, Earlybird Ventures, Hamburg:

“Spielregeln ändern sich nur insofern, dass es in Deutschland noch weniger VC-Kapital geben wird und Gründer versuchen sollten ohne VC beziehungsweise ohne oder mit Angel Geld möglichst viel Traktion im Businessmodel zeigen zu können.”

3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

Oliver Schuepbach, Wellington Partners, München:

„Investoren achten in einer solchen Phase noch stärker darauf, in welchem Zeitraum ein junges Unternehmen in der Lage ist, einen positiven Cashflow zu erzielen. Aus drei Gründen sollten sich junge Unternehmer aber von dem jetzigen Umfeld nicht irritieren lassen. Erstens tragen ihre Innovationen in vielen Fällen dazu bei, Unternehmen effizienter und produktiver zu machen - und solche Innovationen sind gerade in einer wirtschaftlichen Schwächephase gefragt. Zweitens agieren viele junge Unternehmen in Wachstumsmärkten, deren Treiber vergleichsweise konjunkturabhängig sind.

Das beste Beispiel bildet unverändert das Internet, mit dessen Hilfe Firmen- wie Endkunden einen ständig steigenden Anteil ihrer Geschäftsprozesse und Konsumententscheidungen abwickeln. Und drittens starteten in vergangenen Rezessionen einige der heute erfolgreichsten Technologieunternehmen der Welt. So begannen Bill Gates und Steve Jobs in den turbulenten 70er Jahren und Anfang dieses Jahrtausends starteten Unternehmen wie Flickr, Skype und Xing.“

3. Dezember 2008 in deutsche-startups.de

Thomas Henrich, EXBA GmbH, Frankfurt am Main:

„Gute Geschäftsideen finden immer Kapital! Rund ein Drittel ‚unserer‘ Investoren ist trotz der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise sogar wesentlich aktiver als noch vor 6 bis 12 Monaten. Die Bewertungen für Unternehmen in den frühen Phasen sind allerdings deutlich zurück gegangen.“

22. Mai 2009 im Büroggespräch

Danke für Ihre
Aufmerksamkeit und
noch interessante
Tage auf der
webinale

Wie Sie uns erreichen können?

Kontakt

- Novello Group GmbH
Kaiserstraße 54
D-60329 Frankfurt am Main

Tel. +49.69.25 78 12 61

Fax +49.69.50 95 28 10 84

E-Mail info@novellogroup.com

www.novellogroup.com

