

**BayStartUP** 

# Unternehmensfinanzierung durch Business Angels und VC

Franken Finance Festival

**Erlangen, 05. Juli 2022**

# Wer ist BayStartUP?



# BayStartUP Aktivitäten im Überblick



**Businessplan  
Wettbewerbe**



**Ausbildung  
Coaching**



**Investoren-  
netzwerk**



**Industrie-  
kooperationen**

**Netzwerk und Navigation im bayerischen Startup-Ökosystem  
für Startups, Investoren und Unternehmen**

# No Equity, no Fee: möglich durch Sponsoren und öffentliche Förderung

## Platinsponsoren



## Goldspensoren



Gefördert durch

Bayerisches Staatsministerium für  
Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie



## Silbersponsoren

DIEHL Ventures

DoIT International

EXIST | Existenzgründungen aus  
der Wissenschaft

High-Tech Gründerfonds

InnoEnergy

MLP Finanzberatung

nearshorefriends

Osborne Clarke

Pape & Co.  
Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung

Steuerteam Landsberg | München  
Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung

Weickmann & Weickmann  
Patent- und Rechtsanwälte

WINTER BRANDL Partnerschaft mbB  
Patent- und Rechtsanwaltskanzlei

zealaxx

Fördervereine Innovatives Unternehmertum  
Nordbayern und Südbayern e.V.

# Größtes Investoren-Netzwerk Europas

- Mehr als 400 private Investoren, über 200 institutionelle Kapitalgeber
- Finanzierungen ab 250.000 €

## Für Startups und junge Unternehmen:

- Vorbereitung auf Beteiligungsfinanzierung: Finanzierungsstrategie, Unterlagen, Pitchtraining
- aktive Vorstellung bei passenden Investoren
- Primär Seed- und A-Runden Finanzierungen, Folgerunden gelegentlich
- Abrundung durch Fördermittel, Darlehen etc.

## Für private oder institutionelle Investoren:

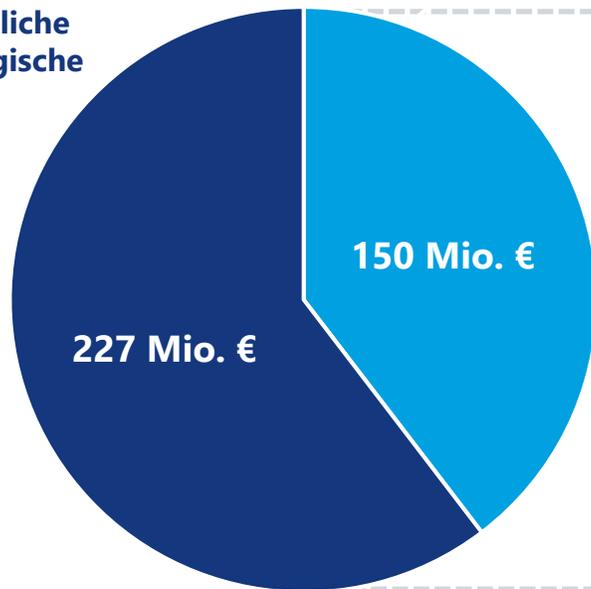
- Qualifizierter Dealflow
- Exklusive monatliche Business Angel Meetings und weitere Veranstaltungen
- Online Vorstellungen von Startups
- Bayerische Venture Capital Akademie für neue Investoren

# Erfolgreiche Finanzierungen von aktiv betreuten Startups seit 2015 (Stand 30.9.2021)

362

Startups bei Finanzierungsrunden aktiv betreut durch BayStartUP

VCs, öffentliche und strategische Investoren



Business Angels, Family Offices

377 Mio. €

## Startup-Phase



- ~30 % Pre-Seed
- ~54 % Seed
- ~16 % Series A

## Dealgröße zwischen 50k€ und 7 Mio. €



- 65 % < 1 Mio. €
- 33 % 1 Mio. € – 5 Mio. €
- 2 % > 5 Mio. €

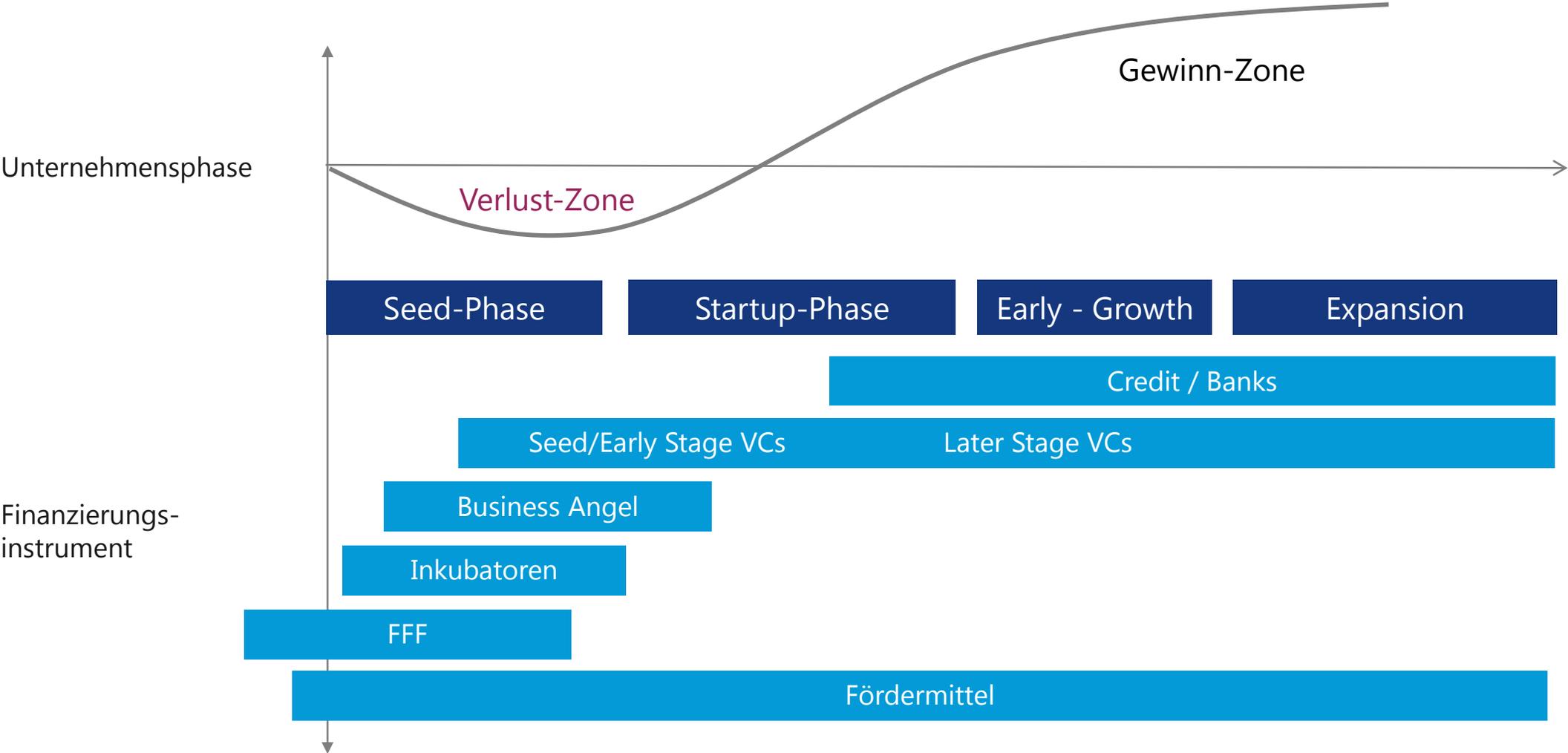
## Davon Business Angels beteiligt bei

- 40 % des Volumens und bei
- 73 % der Deals

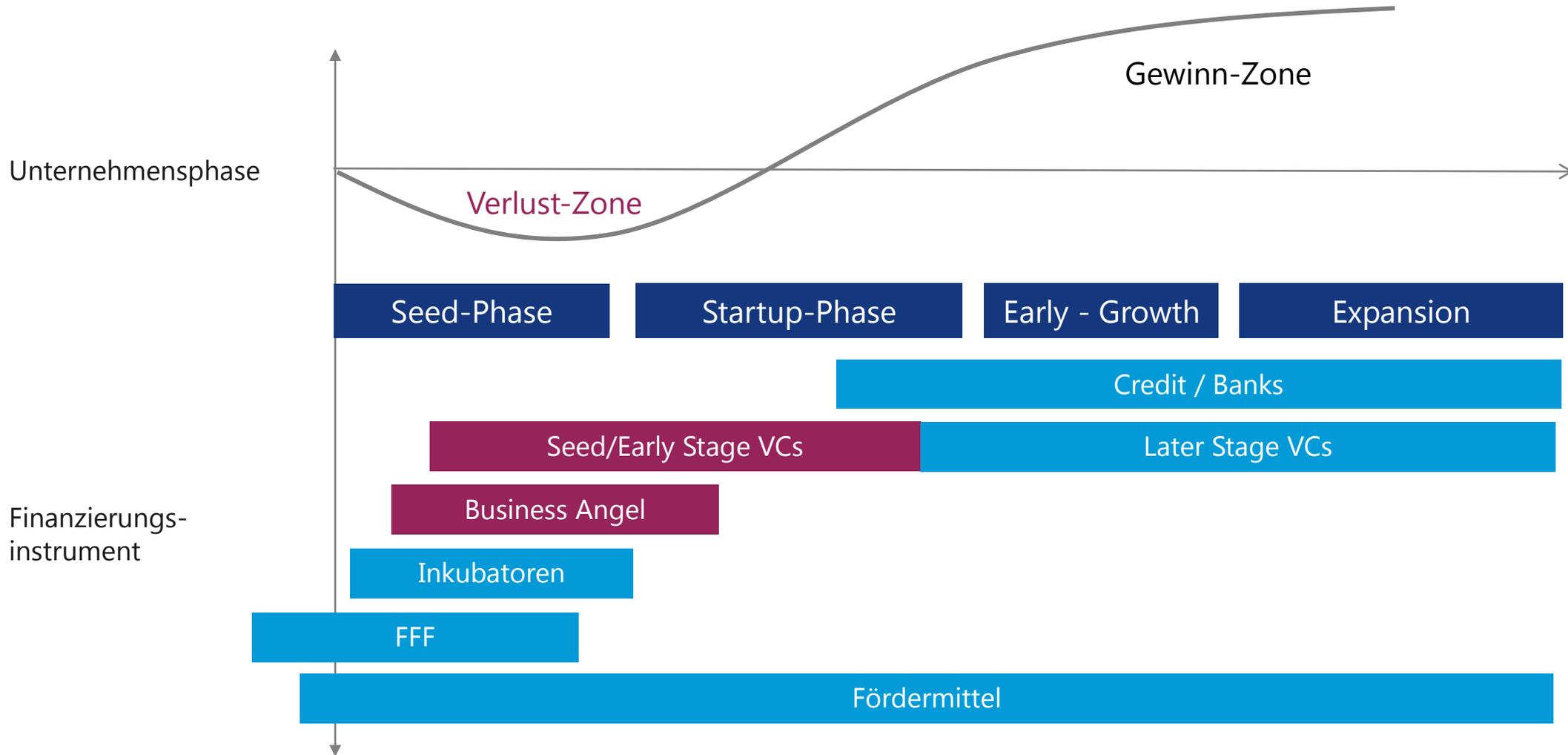
# Was finanziere ich wie?



# Finanzierung im Startup-Lebenszyklus



# Finanzierung im Startup-Lebenszyklus



# Wie funktioniert eine Beteiligung im Grundsatz?



- Abgabe von Mitspracherechte (Beteiligungsvertrag)
- Keine Haftung für aufgenommenes Kapital
- Unternehmerische Unterstützung
- Investor setzt auf starke Wertentwicklung des Unternehmens
- Keine Rückzahlung geplant, nur Exit oder Rückkauf möglich

# Business Angels und VC's – Gemeinsamkeiten und Unterschiede

## Business Angels

- (Sehr) vermögende Privatpersonen
- Investieren einen Teil ihres Vermögens
- Haben Renditen gekoppelt mit unternehmerischem Spaß als Ziel
- Sollten unternehmerische Erfahrung einbringen können
- Sind in vielen Fällen ehemalige Unternehmer
- Ihre Präferenzen richten sich nach ihren persönlichen Einschätzungen
- Das Investment in Startup konkurriert mit anderen Anlageformen (Immobilien, Aktien, Oldtimer...)
- Sind **nicht** (oder nur selten) Altruisten, Spender
- Stehen **nicht** unter Investitionsdruck
- Sind **nicht** von Zeitplänen abhängig

## • Venture Capital Gesellschaften

- Sind Verwalter fremden Vermögens (der Fondsinvestoren, oft auch etwas eigenem)
- Sind auf Zeit (meist 10 Jahre) agierende Investoren
- Haben meist eine fachliche Orientierung
- Haben oft einen Fokus auf Startup Phasen
- Haben meist eine festgelegte Fondsgröße
- Haben ihren Investoren eine Rendite versprochen, meist 3-4x (auch öffentliche Fonds wollen kein Geld verlieren)
- Verfolgen einen Portfolioansatz
- Legen mit einem erfolgreichen Fonds die Basis für den nächsten ...

# Wann ist mein Startup „reif“?



# Voraussetzungen für VC-Runde

**Profundes Geschäftskonzept,  
grundsätzliche VC-Fähigkeit**

- Innovation
- Marktattraktivität
- Profitabilität

**Vision mit „Bodenhaftung“**

- Wachstumsstrategie in drei Horizonten
- Traction zu Beginn

**Sorgfältig vorbereiteter  
„Einkaufsprozess“ für Kapital**

- Unterlagen, Präsentationen
- Wissen über die VCs u. ihre Portfolien (Internet!)
- Ansprache über Dritte einplanen

**Innere Bereitschaft für „Marathon“**

- Zeitbudget planen
- Team Einigkeit vor der Ansprache

# Ihre Story im Pitch muss das Wesentliche enthalten

**Produkt u. Technologie**  
Klarheit, Einzigartigkeit,  
Nutzen

**Ertragsmodell**  
Umsätze – Wer zahlt?  
Mechanik der Geldflüsse

**Markt u. Wettbewerb**  
Attraktivität des Marktes  
Verteidigungsfähigkeit  
Wettbewerb

**Kundennutzen**  
Kundenzielgruppe  
Alternativen für den  
Kunden

**Team**  
Management und / oder  
Gründererfahrung

**Ertragspotential**  
Eckdaten der  
Finanzzahlen

Entscheiden Sie sich

**für 3 Dinge,**

die bei Ihrem Zuhörer hängen bleiben sollen!

# Gerade für Hochschul Startups: vor Start der Kapitalsuche besondere Herausforderungen klären



## Technik & Geschäft

- *Minimum* Viable Product vs. Minimum *Viable* Product
- Forschung vs. Gründung
- Relevanz für Kunden
- Geschäftsmodell (Umsatz *und* Kosten im Blick)

## Team

- Zu viele
- Zu wenige
- Sind alle Gründer(innen)?
- Volatilität
- Lebensplanungen
- „Nicht-operative“ Gründungsmitglieder

## Transfer & Rechtliches

- IP Situation / „Freedom to Operate“
- Hochschul IP verwendet/ Hochschule als Shareholder
- Lizenzmodelle
- Andere Altlasten / Verpflichtungen
- Cap Table (Beteiligungsverhältnisse)

# Ganz konkret: der Prozess der Eigenkapitalakquisition

*mindestens 6 – 12 Monate*



## **Kapitalbedarf:**

- Wie viel?
- Wofür?
- Wann?

## **Know-how, Kontakte, etc:**

Was benötigt das Unternehmen?

## **Investoren eingrenzen**

- Fondsgröße und typ. Investitions-volumen
- Typ. Investitions-phase
- Zielbranchen
- Know-How Profil Investment-Team

## **Investoren ansprechen**

- Professioneller Businessplan
- Kaltakquisition vermeiden

## **Prüfungsprozess:**

- Financial
- Legal
- Business
- Tax
- Technical
- etc.

## **Es gibt einen Wert und einen Preis:**

- Mittelstand: Bewährte Methoden (DCF / Multiples)
- Unternehmen ohne Historie: Bauchgefühl, Erfahrung, Vergleiche

## **Vertragsbestandteile & Satzungsvereinbarungen klären:**

- Art der Einbringung des Kapitals
- Milestones
- Bewertung
- Gewährleistung
- Haftung

# Wie sieht es ganz aktuell aus? Schlimm? Oder doch nicht so schlimm?

Drohende Pleitewelle bei deutschen Start-ups

## 6+ Erst Goldrausch, jetzt Todesspirale

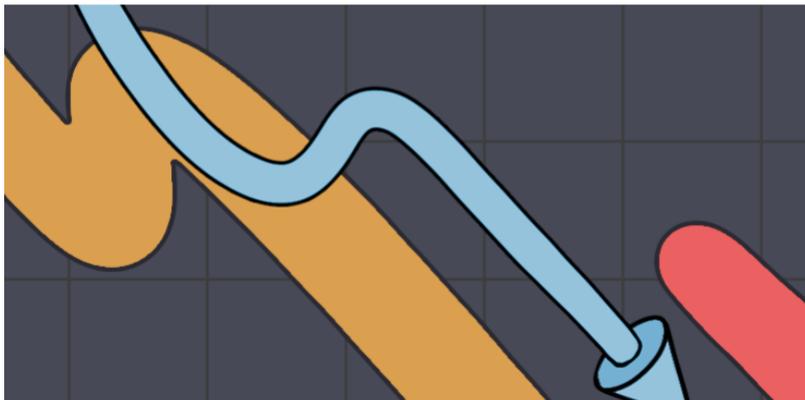
Steigende Zinsen, nervöse Investoren: Vielen Start-ups geht das Geld aus, Klarna und Gorillas etwa feuern Hunderte Mitarbeiter. In der Branche macht sich Panik breit – droht ein zweiter New-Economy-Crash?

Von **Tim Bartz**, **Martin Hesse**, **Alexander Demling** und **Anton Rainer**  
11.06.2022, 00.06 Uhr • aus DER SPIEGEL 24/2022

BUSINESS

## Sequoia Latest To Issue Warning Shot To Founders

Chris Metinko May 25, 2022



IPO • SEED FUNDING • VENTURE

## The VC Reset: May 2022 Funding Falls Again, But Not At Every Stage

Gené Teare June 6, 2022

6S+ ERFOLGREICHES FUNDRAISING

## Diese Gründer haben trotz Krise Millionen geraised – das sind ihre Tipps

Dominik Lambersy  
01 Jul 2022



# Viel Erfolg!

Bei Interesse gerne melden:  
[finanzierung@baystartup.de](mailto:finanzierung@baystartup.de)

