

■ **WILDE.Rechtsanwälte**

Investitionen in StartUps

Weg und Chancen

StartUpCon - 7. Internetwoche Köln

27. Oktober 2016

RA Steffen Wilde, Köln
www.wilde-rechtsanwaelte.de

| 11 |

■ **Ablauf**

- 15.10 Uhr** Was ist ein Startup und wie kann in ein Startup sinnvoll investiert werden? – RA **Steffen Wilde**
- 15.45 Uhr** Erfahrungsberichte aus Perspektive eines Startups und aus Perspektive erfahrener Business Angel
- **Dr. Hubertus Porschen**, App-Arena GmbH
 - **Peter Jungen**, Peter Jungen Holding GmbH, EBAN – European Business Angel Network
 - **Michael Prothmann**, Unternehmer und Business Angel
- 16.30 Uhr** Podiumsdiskussion und Publikumsfragen

| 21 |

■ Was ist ein Startup/ wie kann in ein Startup investiert werden?

- Exkurs: Existenzgründung vs. Startup
- Investition in ein StartUp als Alternative zu Festgeld & Co
- Der Silicon Valley-Ansatz: die „bessere Investition“
- Die Phasen der Startup-/Unternehmensentwicklung
- Möglicher Ablauf einer Finanzierung
- Kontrollmöglichkeiten und Invest-Sicherung
- Wie geht was? - StartUp-Beteiligung in 5 Schritten
- Schlussbemerkung

| 3 |

■ Exkurs: Existenzgründung vs. Startup

Existenzgründung	Startup
Beispiele	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gemüseladen mit Bioangebot ▪ Lokale Gitarrenschule 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Spezialnahrungsmittel ▪ spezialisierter Onlineshop ▪ SaaS-Applikation zur Organisation von Kindergeburtstagen inkl. Fahrgemeinschaften
Finanzielle Erfordernisse – in der Regel	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ (angeblich) berechenbares Anfangsinvest gemäß Businessplan nach Vorlage IHK/ HWK o.ä. ▪ Stetiger Unternehmensaufbau, relativ bald selbsttragend und Auskommen sichernd 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diverse Zahlungsstufen, gestaffelt nach Entwicklung, proof of concept etc., vorab häufig eher nicht bestimmbar ▪ hard thing(s) (nach Ben Horowitz)

| 4 |

■ Investition in ein StartUp als Alternative zu Festgeld & Co

Festgeld & Co – „übliche“ Geldanlagen heute

- Immobilien
- Edelmetall
- Festgeld mit minimaler Verzinsung
- Bundesanleihen mit aktuell um < 1%/ Jahr
- High Yield Bonds etc. mit derzeit zwischen max. 7 und 10 %
- Aktien
- Immobilien-/ Schiffsfonds mit angekündigten höheren Margen

Alternative: Investition in ein StartUp

| 5 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ Potentielle Investoren und Geldgeber von StartUps

- Hausbank
- Öffentliche Fördereinrichtung, KfW
- Familie
- Business Angels als beratende Begleiter
- Privatinvestoren (einzeln oder im Konsortium)
- „Crowd“ über sogenanntes Crowd-Financing
- VC/PE-Gesellschaften, Fonds, Family Offices
- „Mittelstand“
- Größere Unternehmen (strategische Investments)
- Privatinvestoren über Finanzinstrumente, Börsenlistings etc.

In der Regel Investorenziel: Exit, Return of Investment

| 6 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ **Teilnahmemöglichkeiten durch eine Privatperson/ einen Privatinvestor**

- **„Business Angel“**
 - Freier Begriff, wird teilweise unterschiedlich verstanden und umfasst die Tätigkeiten als **begleitender erfahrener Berater/ Mentor** und die Privatperson als **Investor**.
- **Berater und Begleiter eines StartUp/ „Coach“**
 - Einbringung von Lebens- und Branchenerfahrung
 - Unterstützung bei der Strukturierung des Unternehmens
 - Kontakte/ Netzwerk
- **Investor**
 - Alleine
 - Zusammen mit anderen Privatpersonen
 - Gestaltungen als „Konsortium“, über einen speziell dazu aufgelegten Fonds etc.
 - Invests ab EUR 5.000 als Segment des eigenen Anlageportfolios

| 7 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ **Der Silicon Valley-Ansatz: die „bessere Investition“**

- Der **“Silicon Valley-Ansatz”**: positive Strategie zu Wachstum und Ertrag
- Auslese aus 10 StartUp-Invests – **Quantität**
 - 1-2 winners (10-30 x)
 - 3-4 cash cows (2-4 x)
 - 4-5 beggars (0-0,5 x)
- Investitionsziele – **Qualität**
 - Bedeutender Markt mit großem Volumen
 - Skalierbares Geschäftsmodell (Umsatzziel xxy Mio plus)
 - Grundsätzlich neue aber erprobte Technologie/Idee
 - Alternativ: etablierte Basis mit innovativem Revitalisierungsplan
 - Exit in 2 - 5 Jahren

| 8 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ **Einige Investitionen in Startups, Q1 und Q2 2014** (ohne Gewähr)

Datum	Gesellschaft	Investor	Invest	Beschreibung
24.06.2014	Kreditech	Point Nine Capital Blumberg Capital Värde Partners	30 Mio. €	Customer credit scoring
13.01.2014	Delivery Hero / Lieferheld	Insight Venture Partners German Startups Group	65 Mio. €	Online-Plattform für Fastfood-Lieferdienste
25.01.2014	Soundcloud	Institutional Venture Partners The Chernin Group	44 Mio. €	Plattform für Musikvertrieb
03.04.2014	Westwing	Fidelity Investments Odey Asset Management Tengelmann Ventures	72 Mio. €	Online Shopping-Club für Möbel und Wohnaccessoires
09.05.2014	Windeln.de	DB Private Equity DN Capital Acton Capital Partners	15 Mio. €	Online-Shop für Babybedarf
12.06.2014	Webtrekk	German Privat Equity Venture Capital Association	25 Mio. €	Web analytics software

| 9 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ **Startup-/Unternehmensentwicklung
 aus der Investorenperspektive**

- Ob und Höhe von Investitionen bestimmen sich nach dem jeweiligen Entwicklungsstadium eines Startups.
- Jeder Investor im „höheren Segment“ betrachtet für sich in der Regel zumindest folgende Faktoren (siehe „Qualität“):
 - Marktumfeld: z.B. Maßstab Milliarden-\$/€-Markt o.ä.
 - Skalierbares Business-Model
 - Umsatzkennzahl je nach Investor (z.B. > 100 Mio. EUR)
 - Umwerfende/ überzeugende Technologie/ Idee oder gute Umsetzung einer bewährten Idee mit **überzeugendem Team**
 - Exit in X Jahren (wiederum je nach Investor/ Einstiegsstadium) erscheint umsetzbar
- In **niederen** Segmenten sind die Kennzahlen entsprechend.

| 10 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ Die Phasen der Startup-/Unternehmensentwicklung

	Seed	Early & Mid Stage	Growth Capital
Umsatz	€ 0 – 500k	€ 0,5 – 5 Mio.	€ 5 – 10 Mio.
Konzept	nicht bewährt	bewährt/erprobt	bewährt/erprobt
Marktrisiko	hoch	niedrig	niedrig
Pre-Valuation	€ 1- 3 Mio.	€ 4 – 10 Mio.	€ >10 Mio.
Verlustrisiko	50-80 %	30 %	20 %
Erwarteter Ertrag	> 10-fach	3 - bis 10-fach	2- bis 3-fach
Haltdauer	8 – 15 Jahre	4 – 8 Jahre	3 – 4 Jahre

| 11 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ Finanzierung und Unternehmensstruktur nach Phasen

▪ SEED-Phase

- Finanzierung in der Regel durch:
 Hausbank, Förderinstitution, Familie, **Business Angel/ Privatinvestoren** (einzeln, im Zusammenschluss etc.), Beteiligungsgesellschaft, u. U. Crowd-Finanzierung
- Form der Finanzierung:
 Darlehen, kleinere (stille) Beteiligung, Bereitstellung von know-how, Infrastruktur o. ä., Kombination
- Dokumente zum Finanzierungsvorgang:
 - Darlehensvertrag o. ä.
 - Beteiligungsvertrag
 - Gesellschaftervertrag aufgrund Finanzierung modifiziert
 - Vertrag über stille Gesellschaft

▪ Ziel: **Proof of concept**

| 12 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ Finanzierung und Unternehmensstruktur nach Phasen

■ Early & Mid Stage-Phase

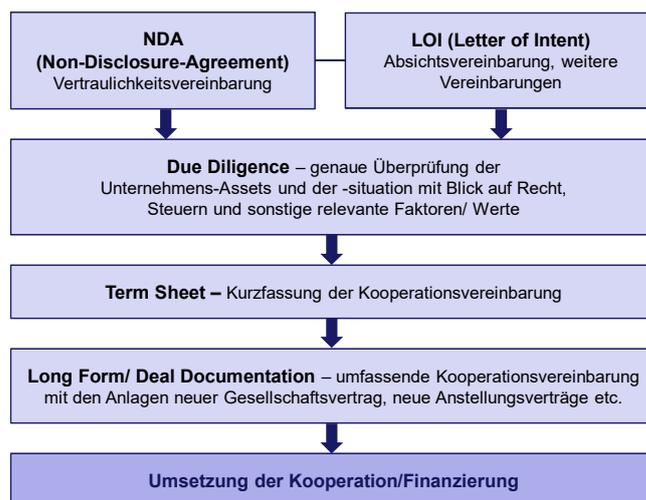
- Finanzierung in der Regel durch:
Beteiligungsgesellschaft, VC/PE-Gesellschaften, Family Offices, **Mittelstand**
- Privatinvestoren über spezielle Finanzierungsinstrumente, Zusammenschlüsse etc.
- Form der Finanzierung:
Darlehen, (stille) Beteiligung, o.ä., Kombination
- Dokumente zum Finanzierungsvorgang:
 - Darlehensvertrag
 - Beteiligungsvertrag
 - Gesellschaftervertrag aufgrund Finanzierung modifiziert
 - Vertrag über stille Gesellschaft
- **Ziel: Ausbau zu schlagkräftigem Unternehmen am Markt**

| 13 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ Möglicher Ablauf einer Finanzierungsrunde



| 14 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ Möglicher Ablauf einer Finanzierung

- Einige lose Stichpunkte zum Finanzierungsablauf
 - „Business Angel“ erhalten 20%-Zuschuss
 - BAFA INVEST – Zuschuss für Wagniskapital, 20 % Ausgabepreis
 - Beteiligung zwischen EUR 10.000 und 250.000/ Jahr und Person, EUR 1 Mio./ Unternehmen
 - Sehr formales Verfahren, rechtsstaatlicher Weg
 - FAZ: Geld ist da, Kassen sind gefüllt
 - Finanzierungsrunden regelmäßig Hochleistungssport
 - Geschwindigkeit zählt

| 15 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ Kontrollmöglichkeiten und Investsicherung

- Typische Elemente des Kooperations-/Beteiligungsvertrags – Invest-Sicherung
 - Zahlungsstufen nach Meilensteinen
 - Liquidations- und Erlöspräferenzen
 - Katalog von Geschäften mit Investorenveto
 - Leaver-Regelungen
 - Mitverkaufspflicht
 - Mitverkaufsrecht
 - Verwässerungsschutz
 - Garantien
 - Beirat

| 16 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ **Wie geht was? - StartUp-Beteiligung in 5 Schritten**

1. **Entscheidung: Ergänzung des Investitions-/Geldanlageportfolios durch StartUp-Beteiligung/-en (Silicon Valley-Ansatz)**
2. **Finden des/der richtigen StartUps**
3. **Eventuell – je nach Einzelfall - Bildung einer Investorengruppe**
4. **Verabredung von Höhe und Modalitäten des Invest mit dem StartUp**
5. **Begleitung des StartUp durch die Phasen der Entwicklung (Seed, Early, Mid, Growth)**
6. **Exit**

| 17 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ **Schlussbemerkung**

- Es bestehen umfangreiche Möglichkeiten, **in junge Unternehmen zu investieren** und so **ertragsversprechend Geld anzulegen** und zugleich den **Standort zu stärken**.
- Diese **Möglichkeiten** sollen noch deutlicher **konturiert kommuniziert werden**. Dazu beizutragen ist jeder eingeladen!

| 18 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ **Erfahrungsberichte – Business Angels**

- **Peter Jungen**
- **Dr. Hubertus Porschen**
- **Michael Prothmann**

| 19 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ **Erfahrungsberichte – Business Angel**

- **Peter Jungen**
 - Geschäftsführer Peter Jungen Holding GmbH
 - Investor/ Mitgründer, z.B. Idealo
 - Co-Founder + President (2001-2004) EBAN – European Business Angel Network
 - Zahlreiche internationale Board-Mitgliedschaften
 - Träger des Großen Bundesverdienstkreuzes

| 20 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2012

■ **Erfahrungsberichte – Business Angel**

■ **Dr. Hubertus Porschen**

- Geschäftsführer App-Arena GmbH, Köln
- Bundesvorsitzender im Verband „Die Jungen Unternehmer“
- Unternehmensberater

| 21 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2016

■ **Erfahrungsberichte – Business Angel**

■ **Michael Prothmann**

- Unternehmer
- Business Angel
- Unternehmensberater

| 22 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2016

■ **Diskussionsrunde**

- **Peter Jungen**
- **Dr. Hubertus Porschen**
- **Michael Prothmann**

| 23 |

© 2016, WILDE.Rechtsanwälte – www.wilde-rechtsanwaelte.de

WILDE.Rechtsanwälte, Köln, 2016

■ **Danke.**

RA Steffen Wilde

WILDE.Rechtsanwälte
Weinsbergstr. 190
50935 Köln
Tel. +49-(0)221 - 120909-0
Fax +49-(0)221 - 120909-12
mailto:post@wilde-rechtsanwaelte.de

www.wilde-rechtsanwaelte.de

| 24 |

Schluss