

Gesellschaftsgründung, erste Finanzierung - Seed-Phase, Business Angel SEED-Finanzierung in der Regel durch: Eigene Mittel, Hausbank, Business Angel/ Privatinvestoren (einzeln, im Zusammenschluss etc.), Familie, Förderinstitution, BeteiligungsG, u. U. Crowd-Finanzierung Form der Finanzierung: Darlehen, kleinere (stille) Beteiligung, Bereitstellung von know-how, Infrastruktur o. ä., Kombination ZIEL der SEED-Phase: PROOF OF CONCEPT Motivationsunterstützung für Business Angels 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

Gesellschaftsgründung, erste Finanzierung
- Seed-Phase, Business Angel

Gründer (GR) überzeugen ersten Investor (INV)/ BA.

BEWERTUNG des vorhandenen StartUps. Due Diligence.

Klassische Bewertungsverfahren eher untauglich

IDW S1 - WP-Bewertungsmaßstab, Discounted Cash Flow, Trading Multiples, Modifizierte Verfahren (zB. VC-Methode, First Chicago).

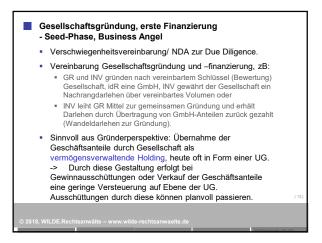
Strategic Value als Wert der "Opportunity", bestehend aus

Team

Technologisch/aus Innovationssicht hervorstechende Elemente
feststellbarer Entwicklungsdrang
ETC. (alle Einzelaspekte der Unternehmung relevant)

Entwicklung des Finanzierungsprocedere, sinnvoll unter Einbindung von Steuerberater und Rechtsanwalt.

Abstimmung künftiger Capitalzation Table (CAP-Table)





Gesellschaftsgründung, erste Finanzierung
- Seed-Phase, Business Angel

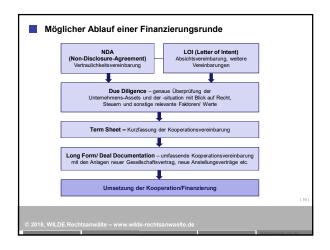
Rechtlich motivierte Dokumente und Anmerkungen

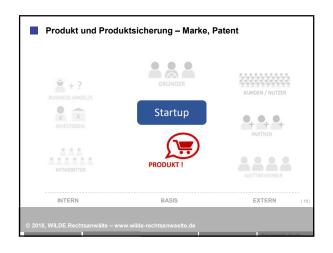
• Darlehensvertrag/ Wandeldarlehensvertrag
Je nach Gestaltung der Finanzierung ist ein entsprechender
Vertrag zu erstellen, u.a. mit

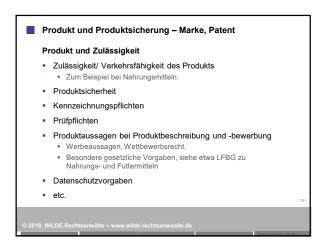
• Rangrücktrittsvereinbarung
Bestimmung zur Vermeidung einer insolvenzbegründenden
Zahlungsunfähigkeit.

• Eventuell Bestimmung zum Wandlungsrecht.

• Bei einem Wandeldarlehen ist aus Perspektive des StartUps
darauf zu achten, dass das Wandlungsprocedere und die
Bewertung möglichst klar festgelegt sind, um eine Störung des
Unternehmens oder möglicher Verhandlungen mit
Folgeinvestoren zu vermeiden.

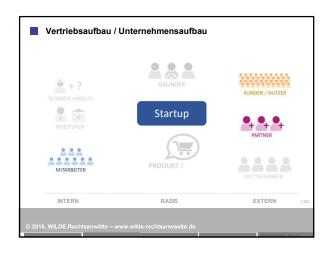




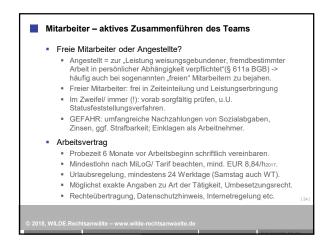


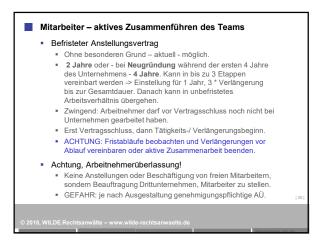


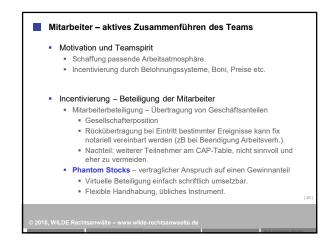


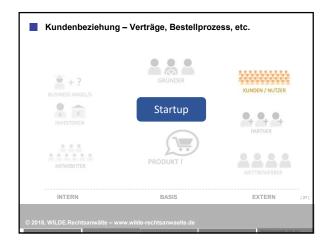




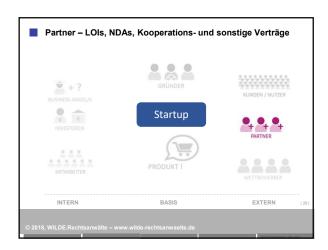


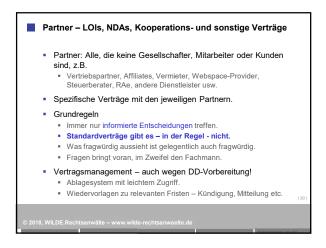


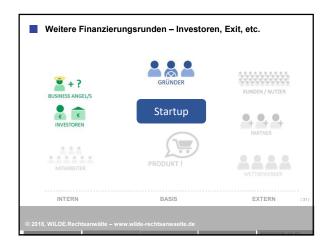














■ Weitere Finanzierungsrunden – Investoren, Exit, etc.

• Verhandlungen zu Umsetzung der Transaktion.

• Eventuell erforderliche Umstrukturierungen des Startups, z.B. Umwandlung in AG o.â.

• Vertragliche Regelungen.

• Abläufe und Kommunikation.

• Etc

• Dokumente (wie bei erster Runde, inhaltlich idR komplexer)

• Satzung der Gesellschaft (eventuell überarbeitet).

• Gesellschaftervereinbarung.

• Darlehensvertrag

• Etc.

• Ablauf und vertragliche Regelungen weichen immer etwas voneinander ab, inzwischen werden einige (verhandelbare) Regelungen wie "Fast-Standards" gefordert/ eingesetzt, s.o.



