

Starthilfe durch Profis

Fehlende Kontakte und zu wenig Know-how sind für viele Jungunternehmer Stolpersteine auf der Suche nach Venture Capital. Doch es gibt eine Zunft, die genau darauf spezialisiert ist: M&A-Berater.

Unternehmer, die zum ersten Mal auf Kapitalsuche sind, tun sich schwer. Haben sie mühsam die Ansprechpartner verschiedener Venture Capitalisten herausgefunden, sind sie auch noch nicht viel weiter. Nun müssen professionelle Geschäftsunterlagen vorbereitet werden, Business-Ziele definiert, Finanzpläne aufgestellt werden. Was tun, wenn das Know-how fehlt? An dieser Stelle ist ein M&A-Berater gefragt. Sein Job ist es, gegen Erfolgshonorar Kapitalsuchende und Kapitalgeber zu vermitteln. Er soll eine geringe Anzahl von VC-Gesellschaften aus dem Gesamtangebot aussieben, die zum Unternehmen und seinem Produkt passen. Im Idealfall werden drei Phasen dieser Vermittlungstätigkeit unterschieden:

Phase 1: Vorbereitung

Der M&A-Berater nimmt aufgrund von Gesprächen und zur Verfügung gestellten Unterlagen eine Unternehmensanalyse vor. Sie dient der Bestimmung der Stärken und Schwächen des Unternehmens bzw. des Unternehmens- und Produktkonzepts. Zusammen mit der Ermittlung des Kapitalbedarfs lassen sich so die Perspektiven für einen potenziellen Kapitalgeber bestimmen. Voraussetzung für eine seriöse Kapitalbedarfsermittlung ist eine möglichst detaillierte Finanz- und Ertragsplanung. Dabei sollte man neben einer konkreten Umsatz- und Kostenplanung die Investitionsplanung des Unternehmens nicht vergessen.

Phase 2: Auswahl geeigneter Venture Capitalisten

Auf Basis von persönlichen Kontakten und öffentlich zugänglichen oder selbst erstellten Datenquellen erarbeitet der M&A-Berater eine Liste potenzieller Investoren im In- und Ausland. Dabei berücksichtigt er sowohl die individuelle Interessenlage des Kunden als auch die Beteiligungskriterien der potenziellen Investoren. Gemeinsam mit dem Kapitalsuchenden nimmt er eine Auswahl geeignet erscheinender Venture Capitalisten vor und versieht sie mit Prioritäten für die Ansprache.

Phase 3: Kontaktaufnahme und Verhandlungsunterstützung

Im dritten Schritt spricht der M&A-Berater die ausgewählten VC-Gesellschaften gezielt an, um das Interesse der Analysten auf die von ihm betreute Gesellschaft zu lenken. Erfahrene Berater sind mit den Beteiligungsmanagern der VC-Gesellschaften bereits persönlich bekannt, was die Kontaktaufnahme erleichtert.

Aufgrund der vorliegenden Unterlagen, einer Analyse des Business Plans sowie persönlichen Gesprächen mit dem Beteiligungsnehmer und eigenen Recherchen entscheidet der Venture Capitalist, ob er an einem Investment in der geforderten Größenordnung interessiert ist.

Im nächsten Schritt werden mehrere VC-Financiers angesprochen, um verschiedene Angebote einzuholen. Aus diesen Offerten kann der kapitalsuchende Unternehmer dann die ihm am besten geeignet erscheinende VC-Gesellschaft auswählen.

Die Arbeit eines M&A-Beraters bringt große Vorteile mit sich - sowohl für den Kapitalsuchenden als auch für alle anderen Beteiligten. Die Vorteile für den Kapitalsuchenden liegen auf der Hand:

- Unterstützung bei allen Gesprächen und Verhandlungen
- Koordinierung aller am Verhandlungsprozess beteiligten Personen (Kapitalsuchender, Venture Capitalist, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater)
- Strukturierung der Transaktion unter Beachtung rechtlicher und steuerrechtlicher Aspekte

M&A-Berater sorgen für ein umfassendes und individuelles Projektmanagement und gewährleisten die Vertraulichkeit der Produktidee und ihrer wirtschaftlichen Verwertungschancen. Sie erarbeiten eine professionelle Unternehmensdarstellung auf Basis einer umfangreichen Unternehmens- bzw. Konzeptanalyse, wählen potenzielle Kapitalgeber gezielt aus, holen vergleichbare Angebote für eine VC-Finanzierung ein und koordinieren alle Kontakte und Verhandlungen.