

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT	II
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	X
TABELLENVERZEICHNIS	XI
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	XIII
1. Einleitung	1
1.1 Warum ein Vademecum?	1
1.2 Zielgruppen und Erkenntnisziele	2
1.3 Kurzübersicht der einzelnen Kapitel	3
2. Funktionen, Bedeutung und Potenzial von Business Angels für innovative Unternehmensgründungen und von entsprechenden Netzwerken	5
 2.1 Begriffliche Abgrenzungen	5
2.1.1 Für welche Unternehmen eignet sich Beteiligungskapital?	5
2.1.2 Gründungs- und Wachstumsphasen von Unternehmen	7
2.1.3 Die Eigenkapitallücke (Equity Gap)	10
2.1.4 Beteiligungskapital	13
2.1.4.1 Formelles Venture Capital	14
2.1.4.2 Informelles Venture Capital (Business Angels)	15
2.1.4.3 Vergleich von formellem und informellem Venture Capital	19
 2.2 Internationaler Vergleich der Märkte für informelles Beteiligungskapital	21
2.2.1 USA	21
2.2.2 Europa	23
2.2.3 Deutschland	25

2.3 Stand der Forschung	26
2.3.1 USA	27
2.3.2 Europa	28
2.3.3 Deutschland	30
3. Phasenfinanzierung zwischen Gründern und Business Angels	32
 3.1 Eigenkapitalfinanzierung in den Phasen der Unternehmensentwicklung	32
3.1.1 Partner in den einzelnen Phasen	32
3.1.2 Zeitlicher Horizont	32
3.1.3 Alternative Finanzierungsmöglichkeiten	35
 3.2 Grundlagen einer Zusammenarbeit	37
3.2.1 Kriterien für die Notwendigkeit der Finanzierung	37
3.2.2 Kriterien zur Auswahl von Business Angels	38
3.2.3 Kriterien zur Auswahl von Gründungsunternehmen	41
3.2.4 Kriterien für eine Kooperation	44
4. Vorbereitung und Durchführung einer Kooperation	45
 4.1 Vorbereitung des Gründers	45
4.1.1 Ziele und notwendige Aktivitäten vor der Erstellung eines Businessplans	45
4.1.1.1 Vorläufige Definition der Geschäftsfelder und des Marktes	47
4.1.1.2 Informationssammlung und Analyse des Marktumfelds	47
4.1.1.3 Bedarf für das neue Produkt oder die neue Dienstleistung	48
4.1.1.4 Marktpotenzial	49
4.1.1.5 Zielgruppe	50
4.1.1.6 Wettbewerb und das Umfeld	51
4.1.1.7 Unternehmensstrategie	52
4.1.1.8 Planung	53
4.1.1.9 Kapitalverwendung	54
4.1.1.10 Kapitalerbringung	55

4.1.1.11 Organisation und Management	56
4.1.2 Erstellung des Businessplans	56
4.1.2.1 Erstellung des Businessplans durch den Gründer	56
4.1.2.2 Richtlinien für die Erstellung des Businessplans	56
4.1.3 Aufbau des Businessplans	59
4.1.3.1 Gliederung	59
4.1.3.2 Executive Summary	60
4.1.3.3 Detailaspekte des Business Plans	61
4.1.4 Wahl der Rechtsform	65
4.1.5 Exkurs Mitarbeiterbeteiligung	69
4.2 Vorbereitung des Business Angels	70
4.2.1 Auswahl von Gründungsunternehmen	72
4.2.2 Bewertung des Unternehmens	73
4.2.3 Checkliste: Überprüfung der Gesellschaft durch den Business Angel	77
4.3 Anbahnung	81
4.3.1 Möglichkeiten und Ausgestaltung einer Kooperation	81
4.3.2 Engere Wahl und Kommunikation Gründer/Business Angels	83
4.4 Realisierung der Beteiligung	84
4.4.1 Vertragliche Gestaltung	84
4.4.2 Rechte und Pflichten von Business Angels und Gründern	86
4.4.3 Formen der Erfolgsbeteiligung	86
4.4.4 Vermeidbare Fehler	88
4.5 Laufende Zusammenarbeit	89
4.5.1 Informationsmöglichkeiten	89
4.5.2 Entscheidungsfindungen	89

4.6 Beendigung der Kooperation	90
4.6.1 Möglichkeiten der Trennung	90
4.6.2 Märkte für Unternehmensanteile	91
5. Netzwerke als Instrumente zur Förderung von Kooperationen zwischen innovativen Unternehmensgründern und Business Angels	93
5.1 Anforderungen an Netzwerke	93
5.2 Typen von Business Angels Netzwerken	99
5.2.1 Regionale Business Angels Netzwerke	99
5.2.2 Nationale Business Angels Netzwerke	100
5.2.3 Internationale Business Angels Netzwerke	100
5.2.4 Funktional spezialisierte Business Angels Netzwerke	101
5.3 Gestaltungshinweise zum Aufbau von Netzwerken	102
5.3.1 Geographische Überlegungen	103
5.3.2 Rechtliche Überlegungen	105
5.3.3 Organisatorische Überlegungen	106
5.3.4 Marketingüberlegungen	108
5.3.5 Finanzierungsüberlegungen	113
5.4 Gestaltungshinweise für die Pflege von Business Angels Netzwerken	115
5.4.1 Auswahl der Gründer	116
5.4.2 Auswahl der Business Angels	119
5.4.3 Matchingveranstaltungen/Investmentforen	120
5.4.3.1 Vorbereitung	121
5.4.3.2 Durchführung	125
5.4.3.3 Nachbereitung	127

5.5 Instrumente zum Einsatz in Business Angels Netzwerken	129
5.5.1 Evaluation	130
5.5.2 Ehrenkodex	131
5.5.3 Erfahrungsberichte	132
5.6 Vernetzung von Business Angels Netzwerken	133
5.7 Positive und negative praktische Erfahrungen mit Business Angels Netzwerken	134
6. Kooperationen von innovativen Unternehmensgründern und Business Angels: Partnersuche und Partnerwahl	137
6.1 Matching Services und weitere Vermittlungsdienstleistungen	137
6.1.1 Rahmenbedingungen in Deutschland	137
6.1.2 Business Angels Netzwerke	137
6.1.3 Matchingangebote und deren Kosten	138
6.1.4 Praxisbeispiele	140
6.2 Der Idealtypische Vermittlungsprozess	146
6.2.1 Kriterien und Funktionsweise von Business Angels Netzwerken	146
6.2.2 Funktionsweise von Business Angels Netzwerken an Hand von praktischen Beispielen	150
6.3 Kritische Beurteilung	153
6.3.1 Was können Business Angels leisten?	153
6.3.2 Was können professionelle Berater leisten?	154
6.3.3 Gegenüberstellung und Beurteilung einzelner Modelle	155
6.4 Schlussfolgerungen und Empfehlungen	157
6.4.1 Potenzial an Business Angels in Deutschland	157
6.4.2 Möglichkeiten der Mobilisierung	161
6.4.3 Relevante Förderprogramme	162
6.4.4 Checklisten für die Partnersuche	165

6.4.4.1 Checkliste für den unerfahrenen Business Angel	165
6.4.4.2 Checkliste für Gründer: Kontaktaufnahme mit Business Angels	166
6.4.4.3 Checkliste für Business Angels und Gründer: Ratschläge zur Partnerwahl	170
7. Glossar	I
7.1 Glossar der Fachbegriffe	I
Anhang	VI
Formulare	VII
Beispiele	XIX
Adressen	XXXVIII
Literaturhinweise	XLVIII
Literaturverzeichnis	XLIX