

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 Detailspekte 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 |