

Inhaltsverzeichnis

Vorwort von Fred Wilson (3. Auflage der US-Fassung) . . . . . 11

Vorwort von James Park (3. Auflage der US-Fassung) . . . . . 13

Vorwort von Dick Costolo (1. und 2. Auflage der US-Fassung) . . . . . 15

Vorwort von Jason und Brad (4. Auflage der US-Fassung) . . . . . 17

Die Zielgruppe 18

Überblick über den Inhalt 19

Zusatzmaterialien 20

Danksagung . . . . . 23

Vorwort zur deutschen Ausgabe . . . . . 25

Einführung: die Kunst des Term Sheets . . . . . 27

1. Kapitel: Die Akteure . . . . . 29

Der Unternehmer 29

Der Venture Capitalist (VC) 30

Die Nomenklatur der Finanzierungsrunde 33

Verschiedene Typen von Venture-Capital-Fonds 34

Der Business Angel 36

Das Konsortium (der Pool) 37

Der Anwalt 38

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer 40

Der Banker 41

Der Mentor 41

2. Kapitel: Vorbereitung auf das Fundraising . . . . . 43

Den richtigen Anwalt auswählen 43

Proaktiv versus reaktiv 44

Geistiges Eigentum 45

3. Kapitel: Wie Sie eine Finanzierung erhalten . . . . . 49

»Tu es oder tu es nicht. Es gibt kein Versuchen.« 49

Machen Sie sich klar, wie viel Sie brauchen 49

Die Unterlagen fürs Fundraising 51

Den richtigen VC finden 57

Einen Lead-VC finden 59

Wie VCs eine Investitionsentscheidung treffen 60

Das Bieterverfahren mit mehreren VCs 62

Der Abschluss des Deals 64

<b>4. Kapitel: Das Term Sheet – ein Überblick . . . . .</b>	<b>67</b>
Das Grundkonzept: (wirtschaftliche) Konditionen und Kontrolle	67
<b>5. Kapitel: Regelungen zu den wirtschaftlichen Konditionen der Finanzierung . . .</b>	<b>71</b>
Bewertung und Preis	71
Das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm	73
Anteilsbezugsrechte	76
Wie die Bewertung erfolgt	78
Liquidationspräferenzen	80
Pay-to-Play	90
Vesting	92
Die Exercise Period	97
Verwässerungsschutz	98
<b>6. Kapitel: Regelungen zur Kontrolle . . . . .</b>	<b>105</b>
Beirat	105
Zustimmungsvorbehalte	109
Mitveräußerungspflicht	114
Conversion	116
<b>7. Kapitel: Weitere Bestimmungen im Term Sheet . . . . .</b>	<b>121</b>
Gewinnvorzug und Verzinsung	121
Einziehungsrechte	123
Investitionsbedingungen	125
Informationsrechte	127
Recht auf Börseneinführung	128
Besonderes Bezugsrecht	130
Stimmrechte	132
Verfügungsverbote	133
IP-Rechte	134
Mitveräußerungsrecht	135
Nebentätigkeit der Gründer	136
Zuteilung von Aktien beim IPO	137
Exklusivität	138
Haftungsbeschränkung und D&O-Versicherung	141
Abtretung	142
<b>8. Kapitel: Das Wandeldarlehen . . . . .</b>	<b>143</b>
Argumente pro und contra Wandeldarlehen	144
Der Discount	147
Der Valuation Cap	148
Der Zinssatz	149
Wandlungsmechanismen	150
Wandlung bei einem Unternehmensverkauf	151
Anteilsbezugsrechte	153

Weitere Bedingungen	155
Besonderheiten der Früh- und der Spätphase	156
Kann ein Wandeldarlehen gefährlich werden?	156
Standardisierung der Vertragsdokumente	158
INVEST-Zuschuss	159
<b>9. Kapitel: Der Cap Table</b>	<b>161</b>
Ausgabepreis mit Wandeldarlehen	163
Percentage-Ownership-Methode	164
<b>10. Kapitel: Crowdfunding</b>	<b>167</b>
Produkt-Crowdfunding	167
Crowdinvesting	168
Was beim Crowdinvesting anders läuft	170
Token-basiertes Crowdinvesting	173
<b>11. Kapitel: Venture Debt</b>	<b>175</b>
Fremdkapital versus Eigenkapital	175
Die Player	177
Wie Kreditgeber Entscheidungen treffen	178
Finanzierungskonditionen	181
Tilgungsbestimmungen	183
Kontrollrechte	186
Verhandlungen führen	190
Die Restrukturierung der Finanzierung	191
<b>12. Kapitel: Wie Venture-Capital-Fonds funktionieren</b>	<b>195</b>
Überblick über eine typische Struktur	195
Wie VCs Geld einwerben	196
Wie Venture-Capital-Gesellschaften Geld verdienen	198
Wie sich die Laufzeit auf die Aktivität des Fonds auswirkt	202
Rücklagen (Reserves)	204
Cashflow	205
Fondsübergreifendes Investieren	206
Ausscheidende Partner	207
Corporate Venture Capital (CVC)	208
Strategische Investoren	209
Treuepflichten	211
Die Folgen für den Unternehmer	211
<b>13. Kapitel: Verhandlungstaktiken</b>	<b>213</b>
Was ist wirklich wichtig?	213
Sich auf die Verhandlung vorbereiten	214
Eine kurze Einführung in die Spieltheorie	216
Verhandeln im Finanzierungsspiel	219

Andere Spiele verhandeln	220
Verhandlungsstile und -ansätze	221
Miteinander verhandeln versus mit Verhandlungsabbruch drohen	224
Die Verhandlungsposition verbessern und überzeugen	225
Was Sie nicht tun sollten	228
Gute Anwälte versus schlechte Anwälte versus keine Anwälte	230
Können Sie einen schlechten Deal später noch verbessern?	231
<b>14. Kapitel: Kapital beschaffen – aber richtig . . . . .</b>	<b>233</b>
Seien Sie keine Maschine	233
Bitten Sie nicht um eine Geheimhaltungsvereinbarung	233
Bombardieren Sie VCs nicht mit E-Mails	234
Nein heißt oft Nein	234
Bitten Sie nach einer Absage nicht um eine Empfehlung	235
Gründen Sie nicht allein	236
Legen Sie nicht zu viel Wert auf Patente	236
Halten Sie nicht den Mund, wenn Sie schlechtes Benehmen erleben	237
<b>15. Kapitel: Besonderheiten in den verschiedenen Finanzierungsrunden . . . . .</b>	<b>239</b>
Seed Deals	239
Die Frühphase	240
Mittel- und Spätphasen	241
<b>16. Kapitel: Der Letter of Intent – das »andere« Term Sheet . . . . .</b>	<b>243</b>
Transaktionsstruktur	244
Asset Deal vs. Share Deal	248
Art der Gegenleistung	251
Übernahme des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms	252
Garantien und Freistellungen	256
Sicherheitseinbehalt	260
Geheimhaltung	261
Mitarbeiterthemen	261
Signing- oder Closing-Bedingungen	263
Exklusivitätsvereinbarung	264
Honorare, Honorare und nochmal Honorare	265
Börsenzulassungen (Registration Rights)	266
Gemeinsamer Gesellschaftervertreter	267
<b>17. Kapitel: Wie man einen M&amp;A-Berater engagiert . . . . .</b>	<b>271</b>
Warum einen M&A-Berater beauftragen?	271
Wie man einen M&A-Berater aussucht	272
Die Verhandlung des Engagement Letters	274
Wie Sie Ihrem M&A-Berater bei der Ergebnismaximierung helfen	278

**18. Kapitel: Warum gibt es überhaupt Term Sheets? . . . . . 279**  
Verhaltenssteuerung und Interessengleichlauf 280  
Transaktionskosten 281  
Agenturkosten 282  
Informationsasymmetrie 282  
Der Reputationszwang 283

**19. Kapitel: Rechtliches Wissen, das jeder Unternehmer haben sollte . . . . . 285**  
Geistiges Eigentum 285  
Patente und Gebrauchsmuster 287  
Markenrechte 288  
Arbeitsrechtliche Themen 289  
Rechtsform der Gesellschaft 290  
Prospektpflicht 291  
Gründeranteile 293  
Arbeitnehmer vs. selbstständige Dienstleister 294

**20. Kapitel: Mitarbeiterbeteiligungsprogramm . . . . . 297**  
Echte Beteiligung als Gesellschafter 297  
Virtuelle Beteiligung 300  
Optionen 301  
Vesting 301  
Die richtige Strategie 301  
Beteiligung von Dienstleistern 302

**Anmerkung der Autoren . . . . . 303**

**Anhang A: Formular Term Sheet . . . . . 305**

**Anhang B: Formular Letter of Intent . . . . . 329**

**Anhang C: Weitere Ressourcen . . . . . 337**

**Glossar . . . . . 339**

**Über die Autoren . . . . . 355**

**Stichwortverzeichnis . . . . . 357**