



Venture Capital oder Business Angel – wer ist der richtige Investor?

Die Frage nach der passenden Investorenkategorie, stellen sich viele Unternehmer, die sich auf der Suche nach einer Kapitalspritze befinden. Der Investorenguide verspricht Hilfe bei der richtigen Entscheidung.

Der größte gemeinsame Nenner

Marc Bollinger, Partner bei der Zerbach & Company Corporate Finance GmbH, den Betreibern der Plattform, erklärt:



Auf Investorenguide.de kann jeder Unternehmer – vom Gründer bis zum Mittelständler – den passenden Partner per Suchfilter auswählen. In die Suchfunktion fließen verschiedene Aspekte, vom Anlagehorizont, über Rahmenbedingungen der Finanzierung bis hin zur Rolle des Kapitalgebers mit ein. Sucht der Unternehmer also eine Beteiligungsgesellschaft, eine Venture-Capital-Gesellschaft, ein Family Office oder einen Business Angel als Investor?



Was dabei fast allen Investoren gemein ist, ist das Ziel, nämlich mit ihrer Investition in Form von eingebrachtem Kapital und/oder Know-how den Unternehmenswert und somit ihre Rendite am Ende der Haltedauer zu maximieren. Doch die

Unterschiede zwischen den einzelnen Kategorien sind mitunter klein, aber fein.“

Beteiligungsgesellschaften als vorteilhafte Alternative

Die Beteiligungsgesellschaften, die bei entsprechenden Renditeaussichten der Investition tendenziell offener gegenüber risikoreichen Projekten sind als ein Kreditinstitut, seien in der Regel weniger streng reguliert. Dies erleichtere die Kapitalbeschaffung für Unternehmen mit geringer Eigenkapital-Ausstattung, aber guten Wachstumsaussichten, betont Bollinger.

Insbesondere bei transaktionsbezogenen Finanzierungsanlässen wie Zukauf, (Teil-)Verkauf, Regelung der Unternehmensnachfolge, MBO/MBI und Kooperation/Joint Venture könnten Beteiligungsgesellschaften aufgrund ihrer flexiblen Strukturen vorteilhafte Alternativen darstellen.

Venture Capital bei noch nicht vollständiger Marktreife

Auch Venture-Capital-Investoren (VCs) hätten die Maximierung des Unternehmenswerts über die Haltedauer im Sinn, unterstreicht Bollinger:



Hierfür charakteristisch seien junge, technologieorientierte und innovative Start-ups, deren Produkte und Dienstleistungen zwar erfolgsversprechend, aber noch nicht vollständig marktreif sind.



Die Veräußerung der Anteile nach Erreichung der Ziele des VCs erfolge oft im Rahmen eines Börsengangs oder an einen strategischen Investor. Corporate-Venture-Capital-Gesellschaften (CVCs) investieren hingegen nicht ausschließlich, um Beteiligungserträge zu generieren.



Der Fokus von CVCs sei meist anhand der übergeordneten strategischen Unternehmensziele des Konzerns ausgerichtet.



Langfristige Beziehungen mit Family Offices

Unternehmen, die eher eine längerfristige Beziehung aufbauen wollen, sollten nach Marc Bollinger erwägen, Family Offices miteinzubeziehen. Family Offices sind wohlhabende Privatpersonen oder Familien, die ihr Kapital eigenverantwortlich und autark in Unternehmensbeteiligungen investieren.

In den meisten Fällen bestellen die Kapitaleigentümer ein eigenes operatives Management, sodass die Umsetzung von Investitionsentscheidungen unabhängig bleibt. Ähnlich wie klassische Beteiligungsgesellschaften investieren Family Offices im Auftrag ihrer Kapitalgeber in Portfolios zur rentablen Anlage des Vermögens. Darüber hinaus kann das Family Office seine Expertise als Vermögensverwalter einbringen.



Business Angels bei mangelnder Expertise

Gerade jungen Start-ups, die sich vor oder noch in der Gründungsphase befinden, und denen es in diesem Stadium oftmals an ausreichendem Kapital mangelt, rät Marc Bollinger, Privatinvestoren oder Business Angels anzusprechen. Investitionskriterien von VCs werden nämlich bis dato noch unzureichend erfüllt. Privatinvestoren oder Business Angels hingegen investieren ihr vollhaftendes Privatvermögen direkt und unabhängig.



Konstellationen mit Mehrheitsrechten seien allerdings ebenfalls denkbar. Die Haltedauer von Business Angels und Privatinvestoren könnten unterschiedlich lange ausfallen, wobei eine Veräußerung innerhalb der ersten sechs Jahre realistisch sei.



Bild: © Sergey Nivens / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944205/venture-capital-oder-business-angel-wer-ist-der-richtige-investor/>