

Möglichkeiten der Finanzierung von technologieorientierten Unternehmensgründungen

Seminararbeit zu
Entrepreneurship und die Entwicklung neuer Technologien
am interfakultativen Institut für Entrepreneurship
Prof. Dr. h.c. Reinhold Würth
Universität Karlsruhe (TH)

von
cand. inform.
Juan C. Fries

Betreuer:
Prof. Dr. h.c. Reinhold Würth
Dipl. Wirt.-Ing. Roland Janner

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Technologieorientierte Unternehmensgründungen	1
1.1.1	Definition	1
2	Hindernisse	3
2.1	Innovationshemmnisse	3
2.2	Häufige Scheiterursachen	3
3	Aufgaben der Innovationsfinanzierung	4
3.1	Finanzierung im Unternehmenskonzept	4
3.2	Phasen der Finanzierung	5
3.2.1	Frühphase	5
3.2.1.1	Seed-Phase	5
3.2.1.2	Start-up-Phase	5
3.2.1.3	first stage	5
3.2.2	Expansionsphase	5
3.2.2.1	second stage	5
3.2.2.2	later stage	5
3.2.2.3	Bridge-Phase	5
3.3	Finanzierungsbetreuung	5
3.4	Abschnitt 1	5
4	Kapitalbedarf	6
4.1	Eigenkapital	6
4.1.1	Funktionen des Eigenkapitals	6
4.1.2	Eigenkapitallücke	6
4.2	Fremdkapital	6
4.3	Deckung des Kapitalbedarfs	6
4.4	Basel II	6

5	Möglichkeiten der Innovationsfinanzierung	7
5.1	Bankdarlehen	7
5.1.1	Basel II	7
5.2	Private Equity	8
5.3	Factoring	8
5.4	Leasing	8
5.5	Wandelanleihen	8
5.6	Asset Backed Securities	8
5.7	Mezzanine-Finanzierung	8
5.8	öffentliche Darlehen	9
5.9	Beteiligungskapital	9
5.9.1	Venture Capital	10
5.9.2	Business Angels	10
5.9.2.1	Mehrwert durch Business Angels	10
5.9.2.2	Typen von Business Angels	11
5.9.3	Stille Beteiligungen	12
5.9.3.1	Typisch stille Beteiligungen	12
5.9.3.2	Atypisch stille Beteiligungen	12
5.9.4	Genussscheine	13
5.10	Förderung mit Zuschüssen	13
5.11	Bürgschaften	13
5.12	Aufgaben	13
5.13	Kapitalbedarf	13
5.13.1	Eigenkapital	14
5.13.2	Fremdkapital	14
6	Entwurf	15
6.1	Grobgliederung	15
6.2	Abschnitt 2	17
7	Zusammenfassung und Ausblick	19
	Literatur	20
	Index	21

1

Einleitung

Der Schritt in die berufliche Selbständigkeit ist mit erheblichen Chancen, daneben jedoch auch mit einer Reihe von Problemen verbunden. Innerhalb der Risiken, die mit der Realisierung eines Gründungsprojektes einhergehen, nimmt die Gründungsfinanzierung einen besonderen Stellenwert ein. Zahlreiche Untersuchungen belegen, dass der häufigste Grund für das Scheitern junger Unternehmen in einer unzureichenden Kapitalausstattung liegt.

linke Randbe- Bla bla fasel blub.

merkung

Finanzierung ist Kernproblem des Managements

gleiche Startbedingungen fuer junge UN wie für etablierte

Innovation (= Essenz TOU) ist Wirtschaftsmotor Nr. 1 in einer Volkswirtschaft. (nicht aber unbedingt technol.)

Die langfristige Leistungsfähigkeit marktwirtschaftlicher Systeme ist unter anderem davon abhängig, in welchem Umfang sich die in ihr agierenden Wirtschaftseinheiten generieren und regenerieren können. Existenzgründungen leisten hierzu einen nicht unerheblichen Beitrag. Sie fördern den Wettbewerb und helfen somit ein gesamtwirtschaftliches Wohstandsoptimum zu liefern.¹

1.1 Technologieorientierte Unternehmensgründungen

1.1.1 Definition

Definition: Definition technologieorientierter Unternehmensgründungen (TOU):² Eine einheit-
TOU

¹[Dafe00], S. 50

liche Definition von TOU bzw. JTU [junge Technologieunternehmen] existiert in der Literatur nicht. Vielmehr wird die in diesem Zusammenhang vorzufindende begriffliche Vielfalt (TOU, High-Tech-Gründungen, junge innovative Unternehmen, JTU, High-Tech(nology), Hochtechnologie, technologieorientierte Industrien, Schlüsseltechnologien etc.) häufig auch durch ein unterschiedliches Verständnis dieses Unternehmenstyps begleitet. Gemeinsames Merkmal aller existierenden Definitionen ist jedoch, dass der FuE-Orientierung und/oder dem Technologiegrad der Innovationstätigkeiten ein zentraler Stellenwert für die Abgrenzung dieser Unternehmen zukommt.

[Dafe00] Mehr als die Hälfte der gesamten Wirtschaftsleistung (Bruttowertschöpfung) aller Betriebe wird von kleinen und mittelständischen Unternehmen erbracht.

[Konr02] Als Orientierung der Finanzierung vielleicht OMPP-Folie C-6.

²Dr. Vera Lessat and Joachim Hemer and Tobias H. Eckerle and et. al., S. 7.[LHEa99]

2

Hindernisse

externe Kapitalgeber

Kapitalmangel ist Innovationshemmnis

geringes Eigenkapital ist schlimmer als fehlendes FK

meist keine Einnahmen aus anderen Geschäftsfeldern wie etablierte UN

Finanzierungskrise Jahr 2000: seitdem nur noch „Schäfchen ins Trockene bringen“
oberstes Motto der formellen (Beteiligungs-) Kapitalgeber

2.1 Innovationshemmnisse

2.2 Häufige Scheiterursachen

Studien in den neuen Bundesländer ergaben, dass Finanzierungsprobleme zu den häufigsten Scheiterursachen gehören:¹

Von zehn Unternehmen gaben alle zehn das Marketing als Scheiterursache an. Knapp dahinter lagen für neun Unternehmen die Ursache in der Finanzierung. Dabei waren Mehrfachnennungen möglich. Mit acht FuE, sieben die Gründerpersönlichkeit und vier das Unternehmenskonzept.

Fin. unterteilt sich: geringere Umsätze als geplant (8), zu hohe Kosten (4), Unterschätzung des Kapitalbedarfs für Markteinführung und Fertigungsaufbau (3), fehlerhaftes Finanzierungskonzept (2), zu geringes Eigenkapital (2), restriktives Verhalten der Hausbank (2).

¹[PIWe], S. 40

3

Aufgaben der Innovationsfinanzierung

Bla fasel. . .

Neben Überwindung diverser Startschwierigkeiten muss Finanzierung das Überleben am Markt und das spätere Wachstum sichern. Eine unzureichende Kapitalausstattung in der Gründungsphase kann dazu führen, dass die für eine effiziente Arbeitsweise erforderlichen Investitionen unterbleiben, sich das Unternehmen nur unzureichend am Markt positionieren kann und sich somit dessen Wettbewerbsfähigkeit verschlechtert. Existenzgründer sind häufig mit der genauen Analyse der Finanzierungsalternativen überfordert. Die Folge sind hohe finanzielle Belastungen durch suboptimale zu leistende Kapitalkosten. Dies stellt den entscheidenden Grund für gescheiterte Unternehmensgründungen dar. Daher ist das Hauptproblem einer Unternehmensgründung die Deckung des Kapitalbedarfs.

3.1 Finanzierung im Unternehmenskonzept

Abb.¹

¹[?], S. 134

3.2 Phasen der Finanzierung

3.2.1 Frühphase

3.2.1.1 Seed-Phase

3.2.1.2 Start-up-Phase

3.2.1.3 first stage

3.2.2 Expansionsphase

3.2.2.1 second stage

3.2.2.2 later stage

3.2.2.3 Bridge-Phase

3.3 Finanzierungsbetreuung

3.4 Abschnitt 1

Bla fasel...

4

Kapitalbedarf

4.1 Eigenkapital

4.1.1 Funktionen des Eigenkapitals

4.1.2 Eigenkapitallücke

4.2 Fremdkapital

4.3 Deckung des Kapitalbedarfs

4.4 Basel II

Bla fasel...

5

Möglichkeiten der Innovationsfinanzierung

5.1 Bankdarlehen

5.1.1 Basel II

Verbesserung der Eigenkapitalquote angestrebt

Nachfolger des Baseler Akkords von 1988 (Basel I).

ab 2005

Basel II hat das Ziel, die Risiken der Banken bei der Kreditvergabe stärker zu differenzieren und sie so marktgerechter zu bewerten. Die Risikoeinstufung erfolgt durch bankeninterne oder externe Ratings.

Je besser das Rating eines Unternehmens ausfällt, desto weniger Rückstellungen muss die Bank für das Darlehen bilden und desto günstiger wird es. Bei schlechteren Bonitäten müssen die Geldinstitute im Extremfall 50 % der Kreditsumme an Eigenkapital unterlegen. Diese Regelung dient der Stabilisierung des Bankensystems.

Basel II besteht aus drei Säulen: Mindest-Kapitalanforderungen mittels Unterlegung des regulatorischen Kapitals, aufsichtsrechtlicher Überprüfungsprozess durch individuelle Eingriffsmöglichkeiten der Aufsicht bei einzelnen Banken und der Förderung der Markttransparenz aufgrund erweiterter Veröffentlichungspflichten für Kreditinstitute. Wesentliche Kriterien für die Höhe Eigenkapitalunterlegung sind das Rating eines Kreditnehmers, die jeweiligen Sicherheiten, das Finanzierungssegment (Privatkunden, Großunternehmen etc.) und das Niveau der Kreditrisikosteuerung.

Bisher wurde nach Basel I von 1988 die Risikogewichtung mit 100 % des Kapitalkoeffizienten (8 %) pauschal vorgegeben, so dass 8 % als regulatorisches Kapital hinterlegt werden mussten. Nun kann die Risikogewichtung zwischen 20 und 150 % schwanken. Die genauen Zahlen sollen voraussichtlich Mai 2003 veröffentlicht werden.¹

Deutsche Unternehmen finanzieren ihre Geschäfte traditionell über Kredite, weil Zinsen steuerlich absetzbar sind. Durch die geplanten Änderungen kann besonders der Mittelstand in der Kreditaufnahme behindert werden. Dies schafft eine größere Motivation sich nach Private-Equity-Gesellschaften um zu sehen, die durch private Eigenkapitalbeteiligung das Eigenkapital nicht börsennotierter Firmen verbessert.

5.2 Private Equity

Equity = Eigenkapital

Private Equity = privates Beteiligungskapital

5.3 Factoring

5.4 Leasing

5.5 Wandelanleihen

5.6 Asset Backed Securities

5.7 Mezzanine-Finanzierung

Unter den Finanzierungsinstrumenten sind Mezzanine-Produkte zwischen Eigen- und Fremdkapital angesiedelt. Sie können als Darlehen oder auch als stille Beteiligung vergeben werden. Sie stellen eine Hybrid-Finanzierung dar, Mezzanine zeichnet sich durch seine flexiblen Anwendungsmöglichkeiten aus und kommt für Gründer in Frage, die hohe Wachstumsziele verfolgen, dafür viel langfristiges Geld benötigen und

¹KfW 2002[KfW-02]

dennoch ihre Eigenkapitalstruktur nicht verwässern wollen. Zielgruppe der Banken sind vor allem Unternehmen mit einem Finanzbedarf von mehr als zehn Millionen Mark, vor allem bei Management-Buy-outs, Spin-offs und ertragsstarken jungen Unternehmen, die kurz vor dem Börsengang (Bridge Financing) stehen.

Mezzanine-Finanzierung lohnt sich nur für Unternehmen mit sehr guter Eigenkapitalrendite, da mit einem Zinssatz von 15 bis 20 Prozent gerechnet werden muss. Dafür verzichten die Kapitalgeber auf Mitsprache im operativen Geschäft und ihre Mezzanine-Forderungen gelten im Falle einer Insolvenz gegenüber sonstigen Bankverbindlichkeiten/Krediten als nachrangig, was den Unternehmen Raum für weitere Finanzierungen lässt. Steuerlich wird es teilweise als Fremdkapital qualifiziert, so dass die Zinsen als Betriebsausgaben abgesetzt werden können.²

Das Investitionskriterium für den Mezzanine-Kapitalgeber ist die Höhe des erwarteten Cash-Flow in den nächsten Jahren.³

Mezzanineformen Sortiert nach abnehmender Eigenkapitalausrichtung gibt es folgende Spielarten:

Stille Beteiligung (typische oder atypische)

Genuss-Schein

Partiarisches Darlehen

Gesellschafterdarlehen

Nachrangdarlehen

High Yield

5.8 öffentliche Darlehen

5.9 Beteiligungskapital

Formeller/informeller Beteiligungskapitalmarkt...

Untersuchungen zeigen (welche??), dass mit Venture Capital finanzierte Unternehmen durchschnittlich höhere Exportquote und Investitionstätigkeit und das Potential für höheres Umsatzwachstum, höhere Beschäftigung und überdurchschnittliche Renditen haben.

²[Dafe00]

³<http://www.gruenderleitfaden.de/finanzierung/mezzanine.htm> Stand Dez. 2002

5.9.1 Venture Capital

Formelles Beteiligungskapital

5.9.2 Business Angels

Informelles Beteiligungskapital durch vermögende Privatpersonen, sogenannte „high-net-worth individuals“. Die 3F's (Freunde, Familie, Gründer) gehören nicht dazu.

„*Business Angels* sind also aktiv engagierte Privatinvestoren, wobei hier solche gemeint sind, die aktiv mit Rat und Tat und mit ihren Erfahrungen und mit ihrem fachlichen Know-how den Unternehmen einen Mehrwert bieten wollen und können.“⁴

leisten Unterstützung bei der Erstellung der Unternehmenskonzeption

Wegbereiter für späteres Venture Capital; Exit für den Business Angel

Von ihnen geht ein positives Signal für andere aus: Business Angels erhöhen mit ihrer geschäftlichen Erfahrung die Kreditwürdigkeit des Unternehmens und können durch ihr weites Kontaktnetz die Staffelübergabe an professionelle Beteiligungskapitalgeber vorbereiten. Mehrere Quellen sagen, dass 30 bis 40 % amerikanischer junger Technologieunternehmen, die heute von VC-Gesellschaften unterstützt werden, ursprünglich nur mit dem Kapital von Business Angels gestartet sind.

finanzieren nur geringes Kapital aber in dafür in hochriskanten frühen (kritischen) Phasen (Seedphase).

In USA Hauptquelle für Seed- und Start-up-Phase

5.9.2.1 Mehrwert durch Business Angels

bringen Mehrwert: durch geschäftliche Erfahrung, sich selbst ein, sind kostenloser Consultant (häufiger Missbrauch) -> für Selbständigkeit nachteilig ⁵,

spezifisches und kaufmännisches Know-how, professionelles Kontaktnetz (Know-who), unternehmerische Erfahrung inkl. Gründung, engagierte Betreuung (Coaching).

Ausländischen Studien lässt sich ganz deutlich entnehmen, dass dieser Mehrwert für junge Technologieunternehmen besonders wichtig ist.

Wirkungsradius „halbe Tagesreise“

⁴Joachim Hemer (1999)[Heme99]

⁵Heinz Klandt, Pär-Ola Håkansson und Frank Motte (2001) [KlaM01]

Da die Organisationskosten eines Business Angels aufgrund des kleineren administrativen Apparats und ihrer Spezialkenntnisse geringer sind, lohnen sich für sie daher auch kleinere Finanzierungsvolumina. Die jährlichen Renditen liegen je nach Zeitpunkt der Finanzierung dennoch zwischen 25 und 40 %.

nicht immer einklagbarer Ehrenkodex soll Schutz vor *Business Devils* bieten.⁶

5.9.2.2 Typen von Business Angels

Potentielle Angels⁷ erfüllen alle Voraussetzungen eines Business Angel, sind aber noch kein Engagement eingegangen.

Aktuell aktive Angels sind derzeit engagiert. Nach einer von der europäischen Kommission unterstützten Studie gibt es mit 1 Million achtmal mehr potentielle Angels als aktuell aktive Angels. Das Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI) konnte das gesamte Volumen des potentiellen informellen Beteiligungskapitals nur schätzen, da sich das gesamte Volumen des potentiellen informellen Beteiligungskapitals in Deutschland nur schwer quantifizieren lässt. Danach beträgt es ca. 6 Milliarden Euro.

Im angelsächsischen Raum unterscheidet man außerdem zwischen drei weiteren Arten aktiver Business Angels:

unternehmerisch orientierten „entrepreneurial angels“ mit leitenden Positionen, die wie Unternehmer agieren. Bei Ihnen steht das Wachstum des Unternehmens im Mittelpunkt, weniger ihre Rendite. Deswegen sollten sie nur Kapital investieren, dessen Verlust sie verschmerzen könnten.

Beschäftigungsuchende „income seeking angels“ rekrutieren sich meist aus freigesetzten Angestellten

Unternehmerpersönlichkeiten, die ihr Privatvermögen zum Nutzen ihres eigenen Unternehmens investieren („corporate angels“).

—

Beteiligungen von Business Angels verhalten sich komplementär zu Venture Capital. Sie geben tendenziell kleine Beträge, und wenn ihre Grenzen erreicht sind, können sich Business Angels in Syndikaten zusammenschließen. Eine andere Form der Zusammenarbeit bieten Business-Angel-Netzwerke, z. B. das Business Angels-Netzwerk Deutschland (BAND e. V.).

⁶Heinz Klandt, Pär-Ola Håkansson und Frank Motte (2001) [KlaM01]

⁷[Heme99]

Leider muss man feststellen, dass viele Business Angels anonym bleiben wollen. Drei häufig genannte Gründe sind:

- Europäische Investoren offenbaren nur ungern ihren Reichtum;
- sie würden von Anfragen kapitalsuchender Unternehmen überschwemmt;
- das Finanzamt.

5.9.3 Stille Beteiligungen

Bei stillen Beteiligungen gibt der Beteiligungsgeber Kapital in ein Unternehmen ein, ohne selbst direkter Gesellschafter zu werden. Die stille Beteiligung kann anonym bleiben und erscheint nach außen als Eigenkapital des Unternehmens.

Man unterscheidet typisch stille Beteiligungen und atypisch stille Beteiligungen.

5.9.3.1 Typisch stille Beteiligungen

Typisch stille Beteiligungen sind dadurch charakterisiert, dass der Kapitalgeber am Wertzuwachs des Unternehmens nicht direkt partizipiert, sondern nur ein Beteiligungsenthält erhält, das sich in manchen Fällen am erwirtschafteten Gewinn orientieren kann. Die Haftung ist beschränkt auf die Kapitaleinlage.

Die finanziellen Mittel aus stillen Beteiligungen stehen dem Unternehmen für einen begrenzten Zeitraum (meist 10 Jahre⁸ zur Verfügung. Im Insolvenzfall sind die Ansprüche des Beteiligungsgebers sehr nachrangig.

Seine Mitsprache-, Kontroll-, und Informationsrechte müssen im jeweiligen Beteiligungsvertrag ausgehandelt werden. In der Regel ist er darüber zu informieren, wenn die Gesellschaftsverhältnisse geändert werden oder Teile des Unternehmens verkauft, verlagert, erweitert oder eingeschränkt werden.

5.9.3.2 Atypisch stille Beteiligungen

Merkmal der atypisch stillen Beteiligungen ist die Mitbeteiligung des Kapitalgebers am Vermögenszuwachs der Gesellschaft (einschließlich der stillen Reserven) bzw. am Verlust während der Beteiligungsdauer.

⁸[PIKS98], S. 12

5.9.4 Genussscheine

Genussscheine sind Wertpapiere, die Unternehmen zu einem Nennwert zuzüglich eines Aufgelds ausgeben, das vom Unternehmenswert abhängt. Der Inhaber der Genussscheine ist zwar nicht Gesellschafter, darf aber an der Gesellschafter ohne Stimmrecht teilnehmen, sich über Jahresabschlüsse und Geschäftsgang informieren und im Beirat mitwirken.

Die Finanzierung mit Genussscheinen stärkt die Eigenkapitalbasis junger Unternehmen und lässt das volle Entscheidungsrecht bei den Gründern. In viel höherem Maße als bei stillen oder atypischen stillen Beteiligungen ist der Kapitalgeber am Unternehmenserfolg beteiligt.⁹ Von den Kapitalgebern geht zugleich ein Drohpotential aus, wenn sie sich ihre Genussscheine auszahlen lassen statt sie in Gesellschaftsanteile bzw. Stammkapital umzutauschen,

Insgesamt erweist sich diese Art der Finanzierung nur für die ganz frühen Phasen des Unternehmensaufbaus als sehr vorteilhaft.¹⁰

5.10 Förderung mit Zuschüssen

5.11 Bürgschaften

Bürgschaftsbanken, DtA, Bund/Länder, EU

5.12 Aufgaben

Bla fasel...

5.13 Kapitalbedarf

Bla fasel...

⁹[PIOS02]

¹⁰[PIOS02], S. 112

5.13.1 Eigenkapital

5.13.2 Fremdkapital

6

Entwurf

bla fasel . . .

6.1 Grobgliederung

[Dafe00] Mehr als die Hälfte der gesamten Wirtschaftsleistung (Bruttowertschöpfung) aller Betriebe wird von kleinen und mittelständischen Unternehmen erbracht.

Neben Überwindung diverser Startschwierigkeiten muss Finanzierung das Überleben am Markt und das spätere Wachstum sichern. Eine unzureichende Kapitalausstattung in der Gründungsphase kann dazu führen, dass die für eine effiziente Arbeitsweise erforderlichen Investitionen unterbleiben, sich das Unternehmen nur unzureichend am Markt positionieren kann und sich somit dessen Wettbewerbsfähigkeit verschlechtert. Existenzgründer sind häufig mit der genauen Analyse der Finanzierungsalternativen überfordert. Die Folge sind hohe finanzielle Belastungen durch suboptimale zu leistende Kapitalkosten. Dies stellt den entscheidenden Grund für gescheiterte Unternehmensgründungen dar. Daher ist das Hauptproblem einer Unternehmensgründung die Deckung des Kapitalbedarfs.

Abb. 21, 22 S. 108ff

[Konr02] Als Orientierung der Finanzierung vielleicht OMPP-Folie C-6.

<http://www.isi.fhg.de/publ/downloads/isi98b82/beteiligungskapital.pdf> Definition technologieorientierter Unternehmensgründungen (TOU).

Definition technologieorientierter Unternehmensgründungen (TOU):¹ Eine einheitliche Definition von TOU bzw. J TU [junge Technologieunternehmen] existiert in

¹Dr. Vera Lessat and Joachim Hemer and Tobias H. Eckerle and et. al., S. 7.[LHEa99]

der Literatur nicht. Vielmehr wird die in diesem Zusammenhang vorzufindende begriffliche Vielfalt (TOU, High-Tech-Gründungen, junge innovative Unternehmen, JTU, High-Tech(nology), Hochtechnologie, technologieorientierte Industrien, Schlüsseltechnologien etc.) häufig auch durch ein unterschiedliches Verständnis dieses Unternehmenstyps begleitet. Gemeinsames Merkmal aller existierenden Definitionen ist jedoch, dass der FuE-Orientierung und/oder dem Technologiegrad der Innovationstätigkeiten ein zentraler Stellenwert für die Abgrenzung dieser Unternehmen zukommt.

- Einleitung Warum sind Unternehmensgründungen so wichtig für unsere Volkswirtschaft? Was heißt technologieorientiert?
 - Finanzierung ist Kernproblem des Management
 - fester Standort für junge UN wie für etablierte (???)
 - Innovation (=Essenz technologischer Unternehmensgründungen) ist Wirtschaftsmotor Nr. 1 in einer Volkswirtschaft
- Probleme Was sind die Hauptprobleme der Finanzierung? (Was, warum, woher?)
 - externe Kapitalgeber
 - Kapitalmangel ist Innovationshemmnis
 - geringes EK ist schlimmer als fehlendes FK
 - meist keine Einnahmen aus anderen Geschäftsfeldern
- Innovationsfinanzierung
 - Aufgaben
 - Kapitalbedarf
 - * Eigenkapital
 - * Fremdkapital
 - Deckung des Kapitalbedarfs
 - Finanzierung
 - * Bankdarlehen
 - * Exkurs: Basel II
 - * öffentliche Darlehen

- * Beteiligungskapital
- * Förderprogramme mit Zuschüssen
- * Bürgschaften (Bürgschaftsbanken, DtA, Bund/Länder)
- * Beispiel MESH-Solutions GmbH, Bonn
- * ???
- Instrumente des Innovationsmanagements bzgl. der Finanzierung
- Betreuung und Beratung bzgl. der Finanzierung
- Zusammenfassung

6.2 Abschnitt 2

[Dafe00] Mehr als die Hälfte der gesamten Wirtschaftsleistung (Bruttowertschöpfung) aller Betriebe wird von kleinen und mittelständischen Unternehmen erbracht.

Neben Überwindung diverser Startschwierigkeiten muss Finanzierung das Überleben am Markt und das spätere Wachstum sichern. Eine unzureichende Kapitalausstattung in der Gründungsphase kann dazu führen, dass die für eine effiziente Arbeitsweise erforderlichen Investitionen unterbleiben, sich das Unternehmen nur unzureichend am Markt positionieren kann und sich somit dessen Wettbewerbsfähigkeit verschlechtert. Existenzgründer sind häufig mit der genauen Analyse der Finanzierungsalternativen überfordert. Die Folge sind hohe finanzielle Belastungen durch suboptimale zu leistende Kapitalkosten. Dies stellt den entscheidenden Grund für gescheiterte Unternehmensgründungen dar. Daher ist das Hauptproblem einer Unternehmensgründung die Deckung des Kapitalbedarfs.

Abb. 21, 22 S. 108ff

[Konr02] Als Orientierung der Finanzierung vielleicht OMPP-Folie C-6.

<http://www.isi.fhg.de/publ/downloads/isi98b82/beteiligungskapital.pdf> Definition technologieorientierter Unternehmensgründungen (TOU).

Definition technologieorientierter Unternehmensgründungen (TOU):² Eine einheitliche Definition von TOU bzw. J TU [junge Technologieunternehmen] existiert in der Literatur nicht. Vielmehr wird die in diesem Zusammenhang vorzufindende begriffliche Vielfalt (TOU, High-Tech-Gründungen, junge innovative Unternehmen,

²Dr. Vera Lessat and Joachim Hemer and Tobias H. Eckerle and et. al., S. 7.[LHEa99]

JTU, High-Tech(nology), Hochtechnologie, technologieorientierte Industrien, Schlüsseltechnologien etc.) häufig auch durch ein unterschiedliches Verständnis dieses Unternehmenstyps begleitet. Gemeinsames Merkmal aller existierenden Definitionen ist jedoch, dass der FuE-Orientierung und/oder dem Technologiegrad der Innovationstätigkeiten ein zentraler Stellenwert für die Abgrenzung dieser Unternehmen zukommt.

7

Zusammenfassung und Ausblick

Bla fasel. . .

(Keine Untergliederung mehr!)

Literatur

- [BaPl96] Wolfgang Baier und Franz Pleschak (Hrsg.). *Marketing und Finanzierung junger Technologieunternehmen – den Gründungserfolg sichern*. Verlag Dr. Th. Gabler GmbH. 1996.
- [Dafe00] Stefan Daferner. *Eigenkapitalausstattung von Existenzgründungen im Rahmen der Frühphasenfinanzierung*. Schriftenreihe Finanzmanagement. Verlag Wissenschaft & Praxis. 2000.
- [fWuT02] Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.). *Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Innovationen*. Möller Druck & Verlag, Berlin. März 2002.
- [Heme99] Joachim Hemer. Business Angels und junge Technologieunternehmen. In bla (Hrsg.) (Hrsg.), *Finanzierung von KMU im Innovationsprozeß – Akteure, Strategien, Probleme*. Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart, März 1999.
- [KfW-02] KfW-Research. Basel II – eine Kurzerläuterung. *Wirtschafts-Observer* Nr. 4, Juni 2002.
- [KlaM01] Heinz Klandt, Pär-Ola Håkansson und Frank Motte. *Vademecum für Unternehmensgründer, Business Angels und Netzwerkei – Ein Beitrag zum Wissenstransfer zwischen Wissenschaft und Unternehmen (im Auftrag der Stiftung „Brandenburger Tor“ der Bankgesellschaft Berlin*. Books on Demand GmbH, Norderstedt. 2001.
- [Konr02] Dr. Elmar D. Konrad. Organisation und Management von Phasen und Prozessen. Skript zur Vorlesung, 2002.
- [LHEa99] Dr. Vera Lessat, Joachim Hemer, Tobias H. Eckerle und et. al. *Beteiligungskapital und technologieorientierte Unternehmensgründung*. Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden. 1999.

-
- [PIKS98] Franz Pleschak, Marianne Kulicke und Frank Stummer. *Wissenschaftliche Reihe Band 9 – Beteiligungsfinanzierung in Technologie-Unternehmen der neuen Bundesländer*. dta. 1998.
- [PIOS02] Franz Pleschak, Birgit Ossenkopf und Frank Stummer. *Gründung und Wachstum FuE-intensiver Unternehmen: Untersuchungen in Ostdeutschland*. Physica-Verlag, Heidelberg. 2002.
- [PIWe] Franz Pleschak und Henning Werner. *Junge Technologieunternehmen in den neuen Bundesländern*. Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart.