

Die Vorbereitung auf die nächste Finanzierungsrunde

Planung, Datenraum, Prozess,
Verhandlungsparameter und /-strategie

pottcast.digital aufgenommen in Essen am 21.08.2020

Die Vorbereitung auf die nächste Finanzierungsrunde

Leitfragen und grundlegende Interessen

- ◆ Start-Up Founder
 - Wofür wird das neue Kapital (primär) benötigt?
- ◆ Finanzierungsgeber
 - Informationsbedürfnis zum Verständnis des Geschäftsmodells & Abschätzung der Chancen / Risiken

Übersicht Finanzierungsgeber & /-formen

Wahl der richtigen Form zum passenden Zeitpunkt

- | | | | |
|----|--|----------------|----|
| 1) | Bootstrapping
= Early Stages Pre-Seed / Seed-Phase | ab 1. Monat | EK |
| 2) | Family, Friends & Fools
= Early Stages Pre-Seed / Seed-Phase | ab 1. Monat | FK |
| 3) | Förderstellen / Pre-Seed-Fonds
= Early Stages Pre-Seed / Seed-Phase | ab 1. Monat | FK |
| 4) | Business Angel
= Seed-Phase, Start-Up-Phase, Series A+ | ab 4. Monat | EK |
| 5) | Venture Capital Beteiligungsgesellschaft
= Start-Up-Phase, Series A+ | ab Ende Jahr 1 | EK |
| 6) | Private Equity
= Later Stage | ab Jahr 4 | EK |

→ Auf weitere mögliche Kapitalgeber wie Inkubatoren, Acceleratoren, Strategische Investoren (Corporates), Company Builder oder die Hausbank wird an dieser Stelle nicht näher eingegangen. Insbesondere letzteren fällt eine umfassende Finanzierung infolge (noch) fehlender Sicherheiten und Profitabilität in der Regel schwer.

→ Teilweise Übergänge und zeitliche Abgrenzung schwimmend → **Fokus im Weiteren auf Series A+**

Übersicht Finanzierungsgeber & /-formen

Allgemeine Auswahlkriterien

- ◆ Phase des eigenen Unternehmens
- ◆ evtl. gewünschte Mehrwert(e) des Investors
 - Branchenkenntnisse
 - Zugang zum Netzwerk des Investors
 - Mentoren- / Coachingkapazitäten
- ◆ Struktur der Finanzierung
 - EK / FK
 - Angestrebte Laufzeit des Investments / Investitionshistorie des Investors
 - Bewertungsmaßstab für Unternehmenswertermittlung
 - Konditionen des Investments (Bestandteile des Letter of Intent)
 - Evtl. Auswirkungen / Wechselwirkungen auf das bestehende Investorenportfolio des Unternehmens
- ◆ Umfang der Mitbestimmungsrechte des Investors

Planung

x Monate vor Kapitalbedarf

◆ Eigene To-Do's

- Formulierung des Investitionszwecks und Ermittlung des Kapitalbedarfs
- Aktualisierung des Business Plans + Pitches
- Bei Series A: Proof of Concept erbracht und dokumentiert?
- Bestimmung des gewünschten Investorenprofils
- Frühzeitige Kommunikation mit bestehenden Investoren
- Berücksichtigung der Vereinbarungen aus bestehenden Beteiligungsverträgen
- Vorbereitung der Informationen für die Investorenansprache
- Vorbereitung des Datenraums für die Due Diligence
- Im Bedarfsfall: Unterstützung durch Netzwerk, Steuerberater, Deutsche Börse Venture Network,...

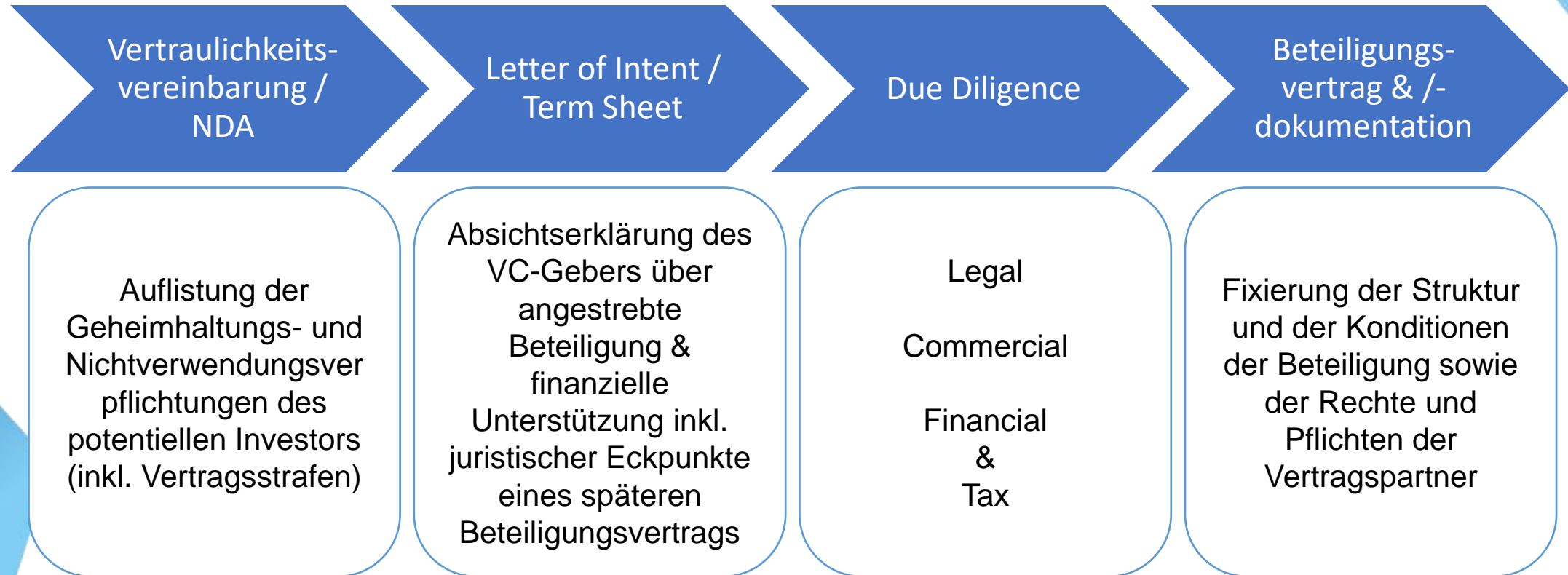
◆ Erwartungshaltung potentieller Investoren

- Darstellung des Geschäftsmodells, Status-Quo des Unternehmens und der unternehmerischen Vision
- Präzise und nachvollziehbare Ausformulierung des Investitionsvorhabens

→ Bei Planung und Vorbereitung unterstützen wir Sie gerne! Bitte sprechen Sie uns an.

Prozess

am Beispiel eines Venture Capital-Gebers (i.d.R. Series A+)



- ◆ Die Verhandlungen des Term Sheet als Grundlage für den Beteiligungsvertrag laufen parallel zur Due Diligence
 - ◆ Vorbereitung / Durchführung der Due Diligence sehr zeitintensiv – im Ergebnis nur mit geringem Einfluss auf Term sheet
- **Fokus unbedingt auf die Vertragsverhandlungen legen** und personelle Ressourcen entsprechend allokalieren!

Verhandlungsparameter (1)

Wichtige Bestandteile des Term Sheet

Letter of Intent / Term sheet = Ergebnis der Verhandlungen zwischen (potentiellen) Investoren und derzeitigen Anteilseignern	/ Absichtserklärung der Vertragsparteien
Company, Founder, Investors = Vollständige Aufzählung aller beteiligten Parteien	/ Gesellschaft, Gründer, Investoren
Investment, Structure of Financing = Umfasst Investitionsvolumen, Bewertungsbasis, Anteilserwerb, evtl. Sicherheiten und Nebenbedingungen für den Abschluss	/ Investition, Finanzierungsstruktur
Liquidation Preference = Festlegung der Erlösbeteiligung von Gesellschaftern & Investoren im Falle eines Unternehmensverkaufs (change in control)	/ Liquidationspräferenzen
Anti-Dilution Preference = Absicherung der Investoren gegen Verwässerung ihrer Anteile im Falle einer geringeren Bewertung bei Folgefinanzierungsrunden	/ Verwässerungsschutz
Important Decisions = Aufzählung der Rechtsgeschäfte, welche eine Zustimmung der Mehrheit der Investoren bedürfen	/ Zustimmungspflichtige Geschäfte
Pre-Emption = Ermöglicht dem Investor sich an zukünftigen Finanzierungsrunden Pro-rata zu beteiligen um seinen Anteil aufrecht zu halten	/ Pro-rata-Klausel
Right of First Refusal & Co-Sale = Recht der Investoren, bei Anteilstransaktionen zu gleichen Bedingungen (pro-rata) mitzuverkaufen / zu kaufen (Vorerwerbsrecht)	/ Gleichstellungsklausel

Verhandlungsparameter (2)

Wichtige Bestandteile des Term Sheet

Drag-along

= kritische Menge der Anteilseigner, die es Bedarf um das Unternehmen als Ganzes zu verkaufen / Kontrollwechsel zu ermöglichen

/ Mitveräußerungspflicht

Vesting (Founder Shares)

= Investorensseitige Absicherung des Engagements der Gründer → Gründer-Anteile leben erst nach einem bestimmten Zeitraum auf

/ Sperrklausel für Anteile der Gründer

Exclusivity

= Verpflichtung der Gründer, einen bestimmten Zeitraum nicht mit weiteren Anteilseigner zu verhandeln

/ Exklusivitätsklausel

Non-binding Effect

= Term Sheet enthält lediglich in Eckpunkten die anzustrebenden Verhandlungsziele und ist nicht rechtlich bindend

/ Unverbindlichkeitsklausel

Board of Directors

= Bestimmung der Mitglieder eines Beirats (Rechte & Pflichten werden separat geregelt); In der Regel nicht in einer Seed-Runde

/ Beirat

Information Rights

= Umfang der Informationspflichten des Start-Ups gegenüber den Investoren

/ Informationsrechte

Costs

= In der Regel trägt die Kosten der Finanzierung das Start-Up (ggfs. bis zu einer Obergrenze)

/ Kosten

Confidentiality

= Alle Bestandteile des Term sheets unterliegen in der Regel der Geheimhaltung

/ Vertraulichkeitsklausel

Datenraum

x Monate vor Kapitalbedarf

- ◆ Eigene To-Do's
 - Vertraulichkeitsvereinbarung unterzeichnet ?
 - Organisation eines virtuellen Datenraums
 - Vielzahl cloud-basierter Lösungsanbieter am Markt verfügbar (z.B. ideals, dataroomx, idgard, drooms, ...)
 - Sicherheitsanforderungen und wichtige Funktionalitäten (Versionierung, Protokollierung, Kommentierung) gegeben
 - Die Informationen werden in themenspezifischen Rubriken / Ordnern abgelegt. Die Gliederung sollte zu dem eigenen Geschäftsmodell passen (Exemplarische Muster-Checklisten finden Sie über unsere Links im Anhang).
 - Wird in der Regel von Investorensseite akzeptiert – Berater melden sich bei weiteren Informationsbedarfen
 - Aufarbeitung der benötigten Dokumente und Informationen (!)
- ◆ Erwartungshaltung potentieller Investoren
 - Ggfs. Nutzung eigener Datenraum-Lösung gewünscht
 - Vollständigkeit, einfacher Zugang und dauerhafte Verfügbarkeit, schnelle Reaktionszeit auf Anfragen
- Stützen die Informationen das Pitch-Deck, haben die Ergebnisse einer Due Diligence bei einer Series A+ regelmäßig keinen Einfluss auf die Bewertung des Unternehmens und damit auf die wichtigsten Parameter der parallel laufenden Verhandlungen des Term Sheets (anders als bei Unternehmenstransaktionen etablierter und maturierter Unternehmen).
- **Fokus sollte primär auf der Verhandlung des Term sheets und damit der Vorbereitung des Beteiligungsvertrags liegen**

Verhandlungsstrategie

XXXX

- ◆ Die wichtigsten Parameter betreffen die angestrebte Finanzierungsstruktur
 - Investitionsvolumen, Bewertungsbasis, Anteilserwerb, evtl. Sicherheiten und Nebenbedingungen für den Abschluss
- ◆ Weitere wichtige Parameter betreffen Zustimmungsbedürftige Geschäfte und Regelungen für den Fall von Veränderungen im Investorenportfolio
 - Liquidationspräferenzen, Verwässerungsschutz, Pro-rata-Klausel, Gleichstellungsklausel, Drag-along
- ◆ Verhandlungshebel Start-Up Founder
 - ...
- ◆ Verhandlungshebel Finanzierungsgeber
 - ...
 - Findings aus Due Diligence (aufgedeckte potentielle Risiken / offenen Fragestellungen werden ggfs. über Garantien, Freistellungserklärungen oder treuhänderisch verwaltete Teilbeträge im Term sheet / im Beteiligungsvertrag berücksichtigt)

→ Fokus ...

Fazit

Verschiedene Phasen – verschiedene Finanzierungsmittel

- ♦ Fokus Auswahl des passenden Investors
- ♦ Fokus Unternehmenswert
- ♦ Fokus Vertragsverhandlungen !

→ **Sorgfältige Vorbereitung ist alles! Wir unterstützen Sie gerne dabei.**

Das ist CoCo Finance

CoCo Finance entwickelt für Wachstums-Startups individuelle und skalierbare Finanz- und Controlling-Lösungen, damit sich die Gründer auf ihre Kernbereiche und Stärken konzentrieren können. Als Sparringspartner helfen wir Startup-Teams, ihre Strukturen, Prozesse und Systeme zu optimieren und automatisieren.

2014

Gründung

2 Standorte

Berlin & Rhein-Ruhr

~ 20 CoCos

CFOs und Finance Specialists

Sparringspartner

für Startups in allen Phasen

Für die Herausforderungen unserer Kunden ...

- ♦ Mangelnde Transparenz des tatsächlichen Finanzstatus (eher „Bauchgefühl“) und keine Verlässlichkeit der Zahlenbasis (Orientierung rein am Kontostand) für unternehmerische Entscheidungen
- ♦ Kaum Automatisierung der kaufmännischen Prozesse (wie z.B. manuelle Einzelüberweisungen)
- ♦ CFO oder Head of Finance haben das Unternehmen abrupt verlassen und es ist kein adäquater Ersatz kurzfristig verfügbar
- ♦ Unzureichendes Investoren-Reporting aufgrund mangelnden Benchmark-Wissens
- ♦ Unbekannte Risiken bei angrenzenden Bereichen

...lautet unsere Lösung „**Financial Empowering**“*

- ♦ Hands-on Beratung - schnelle pragmatische Lösungen und nachhaltiges, skalierbares Finanz- und Controlling-Set-up
- ♦ Phasengerechte Entwicklung, Optimierung und Automatisierung von Finanz-Strukturen- und Prozessen
- ♦ Gebündelte Erfahrung mit 75+ Startups
- ♦ Zugriff auf breites Netzwerk und Wissen von Partnern aus Steuerberatung, Software-Providern, Konzernen und Venture Capitalists

* *Financial Empowering = Befähigung und Unterstützung von Gründern und Startup-Teams, ihre Finanzstrukturen und Finanzprozesse nachhaltig aufzubauen und dabei so zu gestalten, dass diese eigenständig funktionieren und wertstiftend sind.*

Unsere Mission ist es, innovative Unternehmen in ihren Finanz-Strukturen und -Prozessen besser zu machen, um unternehmerisches Handeln zu fördern und Erfolg zu forcieren.

Referenzen und Netzwerkpartner

REFERENZEN (AUSWAHL)

aydē

BRIDGEMAKER

talea

asana rebel

ZenMate

AUCTIONATA

inform

mobileJob.com

bookingkit

orderbird.

WIND

loots

DREAMLINES.de

ONOLABS

OUTFITTERY

movinga

Thermondo
Einfach zur neuen Heizung

blogfoster

BULLET

Habitalix

VAI

lesara

momox

Almondia

RMG
Retail Media Group

NETZWERKPARTNER (AUSWAHL)

MKB
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT
MBH

HV HOLTZBRINCK
VENTURES

abilipay

Das sagen unsere Kunden



„Mit CoCo Finance haben wir in unserer nunmehr langjährigen Zusammenarbeit einen zuverlässigen Partner an unserer Seite, der uns das Höchstmaß an Professionalität, Flexibilität und Know-how bietet, welches wir für unsere Fonds sowie unsere zahlreichen international operierenden Portfolio Unternehmen benötigen und zuvor lange vergeblich gesucht haben! Sowohl menschlich als auch fachlich haben sie für uns ein exzellentes Alleinstellungsmerkmal in unserem Sektor. Ihre umfangreiche Expertise und Erfahrung in allen finanzwirtschaftlichen Bereichen macht sie für uns zudem zu einem wirtschaftlich wichtigen Faktor. CoCo Finance heißt nicht, einen Dienstleister zu beauftragen, sondern einen wirklichen Partner! Besonders in den Bereichen der Finanzstrukturanalyse und -optimierung sowie Red Flag Due Diligences ist CoCo Finance für uns ein absolutes „must have“ geworden!“

**Heiko Kottkamp-Ramann, CFO,
Holtzbrinck Ventures**



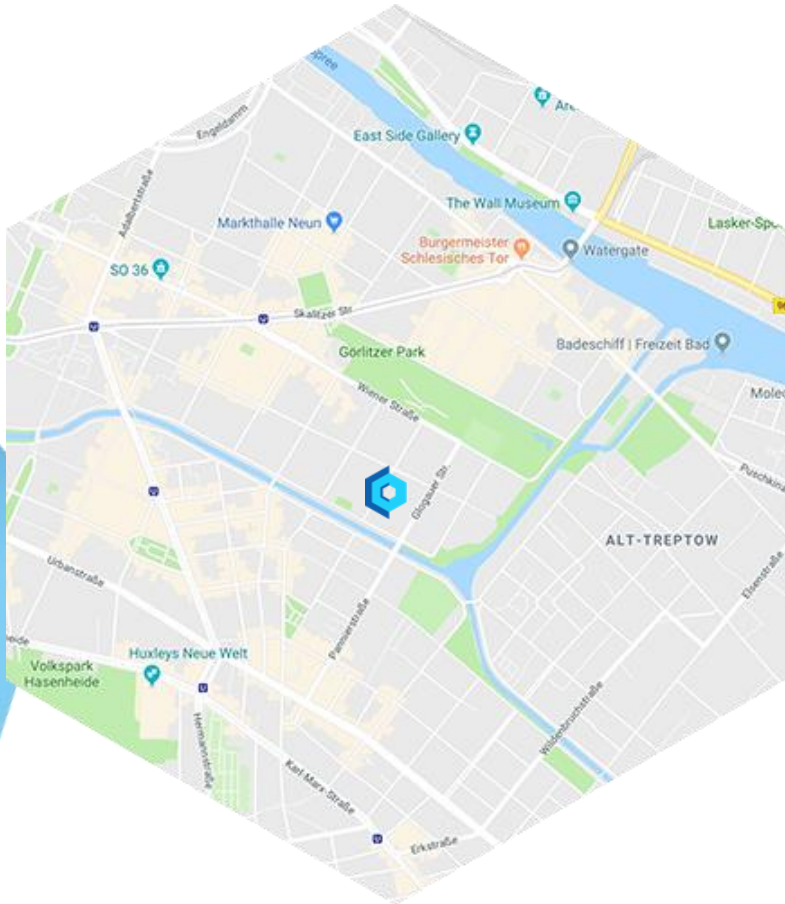
„mobileJob.com hat in den letzten Jahren eine äußerst erfolgreiche Entwicklung genommen. Dieses außerordentliche Wachstum ist für uns vor allem dann zu bewältigen, wenn wir in Sachen Prozessoptimierung ebenso erfolgreich agieren wie im Recruiting von Blue Collar Arbeitskräften. Gemeinsam mit CoCo Finance haben wir unseren Finanz- und Controlling-Bereich nachhaltig optimiert und professionalisiert – ein wichtiger Schritt, um uns fortan noch intensiver auf unser Kerngeschäft konzentrieren zu können. CoCo Finance hat sich in der Zusammenarbeit jederzeit als wertvoller Sparringspartner erwiesen, der auf diese Weise einen starken Beitrag zu unserer Erfolgsgeschichte geleistet hat.“

**Steffen Manes, Founder & CEO,
mobileJob.com**



Kontakt und Standorte

#COCO BERLIN



info@cocofinance.de
www.cocofinance.de



CoCo Finance GmbH
Paul-Lincke-Ufer 7D
10999 Berlin



CoCo Finance RheinRuhr GmbH
Zeche Zollverein (Areal A, Hall 2)
Gelsenkirchener Straße 181
45309 Essen



Tobias Kenter
tobias.kenter@cocofinance.de
+49 (0)172 277 93 88

#COCO RHEINRUHR

