



Vorwort zur deutschen Ausgabe

Wenn sich Menschen mit unterschiedlichen Fähigkeiten und Ressourcen zusammenschließen, können sie Großes erreichen. Doch wie lässt es sich anstellen, dass Gründer, Mitarbeiter, Dienstleister, Frühphasen- und Spätphaseninvestoren – alles Stakeholder mit unterschiedlichen Interessen – an einem Strang ziehen und gemeinsam auf dasselbe Ziel hinarbeiten? Das Venture-Capital-Geschäft gibt darauf Antworten. Es ist das perfekte Win-win-Spiel und stets darauf fokussiert, den Beteiligten die richtigen Incentives zu bieten. Brad und Jason sind beide Meister dieses Spiels und in den USA seit Jahrzehnten im Geschäft.

Verglichen mit den USA ist die deutsche Venture-Capital-Branche noch jung. Auch wenn die Anfänge weit zurückreichen, tat sich hierzulande bis 1996 relativ wenig, auch bedingt durch die Wiedervereinigung. Danach gab es einen regelrechten Boom mit Börsengängen am laufenden Band zu utopisch hohen Bewertungen. Im Jahr 2000 brach der NEMAX 50, das Börsensegment des »Neuen Marktes«, schließlich ein und wurde 2003 komplett geschlossen. Es folgte eine Konsolidierungsphase und ein anschließendes langsames, aber stetiges Wachstum der Branche bis zum heutigen Tage.

Mittlerweile ist den Entscheidern aus Politik und Wirtschaft die Notwendigkeit einer neuen Gründerzeit bewusst und es wurde bereits viel getan. Gründern stehen deutschlandweit professionelle Strukturen, Mentorenprogramme und sehr viel Frühphasenkapital zur Verfügung. Der Business Angels Netzwerk Deutschland e. V. und der Bundesverband Deutsche Startups e. V. haben gemeinsam das German Standards Setting Institute (GESSI) ins Leben gerufen. Unter diesem Dach erarbeiten Experten aus allen Bereichen verschiedene standardisierte Vertragsdokumente, die typischerweise von Start-ups benötigt werden. Dadurch reduzieren sich die Beratungskosten und es erhöht sich der Dealflow. Der Gesetzgeber hat 2021 das Thema Mitarbeiterbeteiligungen angepackt und die damit verbundenen steuerlichen Probleme minimiert – gleichwohl besteht hier noch Nachbesserungsbedarf. Nicht zuletzt ist es Formaten wie *Die Höhle der Löwen* zu verdanken, dass das Thema Venture Capital heute weiten Teilen der Bevölkerung ein Begriff ist und den allgemeinen Trend verstärkt hat.

Die hiesige VC-Branche befindet sich auf einem guten Weg, doch es gibt noch viel zu tun. Venture-Capital-Finanzierungen leben von funktionierenden Exit-Kanälen. In Deutschland gibt es seit dem Zusammenbruch des Neuen Marktes zu wenige Börsengänge. Der klassische Exit erfolgt aktuell meist über den Trade Sale, also den Verkauf des Unternehmens an einen strategischen Investor, der dieses in seine Strukturen integriert. Zudem fehlt es an institutionellem Kapital für große Finanzierungsrunden in der Spätphase. Dieses kommt entweder aus dem Ausland oder die Unternehmen folgen dem Kapital und verlegen nicht selten frühzeitig ihren Sitz in die USA.



Das Vorbild USA brachte mich auch zu diesem Buchprojekt. Als ich das US-amerikanische Original von *Venture Deals* zum ersten Mal gelesen hatte, beeindruckte mich zum einen die umfassende Behandlung des Themas, von den rechtlichen und ökonomischen Aspekten bis zur richtigen Verhandlungsführung – und zum anderen die jahrzehntelange Erfahrung der Autoren aus unzähligen Deals, die man in jedem Kapitel spürte. Es gibt mittlerweile auf dem deutschen Markt einige Bücher zu Venture-Capital-Finanzierungen, der Anspruch dieses Werks ist aber ein besonderer: So gut wie alle Marktstandards im Venture-Bereich haben ihren Ursprung in den USA. Die dortige Venture-Szene und die dortigen Strukturen werden weiterhin weltweit die Benchmark bleiben und die Richtung vorgeben. Bei der Überarbeitung des Buchs habe ich deshalb versucht, mich so nah wie möglich an das US-amerikanische Original von Brad und Jason zu halten und nur dort, wo dies aufgrund rechtlicher Rahmenbedingungen zwangsläufig erforderlich war, einen eigenen Weg zu gehen, der sich am deutschen Marktstandard orientiert. Das Muster-Term-Sheet im Anhang ist zwar zweisprachig, aber ebenfalls auf die deutsche Rechtslage angepasst. Aufgrund international agierender Investoren, die spätestens in der Spätphase relevant werden, werden auch bei deutschen Start-ups die Vertragsdokumente üblicherweise zweisprachig oder (soweit rechtlich zulässig) sogar nur auf Englisch verfasst.

Der Anspruch dieses Buchs ist, allen Beteiligten ein Multifunktionsstool an die Hand zu geben, mit dessen Hilfe sie das Venture-Capital-Geschäft erfolgreich meistern können. Daneben möchte es ein weiterer kleiner Mosaikstein sein, der zum Erfolg der ganzen Branche seinen Beitrag leistet.

Ich bedanke mich an dieser Stelle bei allen, die die deutsche Fassung dieses Buchs möglich gemacht haben: zunächst bei Mareike Weber für die Unterstützung bei der Übersetzung, bei Markus Wester von Wiley-VCH für die verlagsseitige Unterstützung, bei meinem Sparringspartner Dr. Michael Trassl für den wertvollen Austausch und für den abschließenden Peer-Review, bei meiner Familie für den gewährten zeitlichen Freiraum und vor allem bei Brad und Jason, ohne deren Arbeit die deutsche Ausgabe nicht realisierbar gewesen wäre.

Florian Kreis
Januar 2022