# Governance-Strukture

* bei der Finanzierung von Start-Up Unternehmen gibt es zahlreiche Interessengegensätze zwischen Kapitalgebern, Unternehmensgründern und auch unter den verschieden stark beteiligten Kapitalgerben
* der Erfolg eines Start-Ups hängt von der Geschäftsidee und den Fähigkeiten der Unternehmensgründern wie auch von deren Arbeitseinsatz und Handeln /Entscheidungen ab [Gebhardt & Schmidt 2002, S.241]
* Unternehmensgründern können einen privaten Nutzen aus wissenschaftlichen und technischen Erfolgen ihres Projektes ziehen (Know-How, Reputation in der Branche, persönliches Interesse), welches jedoch nicht kommerziell vermarktet werden kann

> Unternehmensgründer sind zu viel mit der technischen Entwicklung und

zu wenig mit Marketing, Controlling und Vertrieb beschäftigt

* sollte sich ein unternehmerischer Misserfolg abzeichnen, haben die Investoren ein unmittelbares Interesse daran, die Projektfinanzierung abzubrechen, der Gründer hingegen, möchten ihre Idee weiterführen und eventuell durch riskantere Projekte profitabel machen ('gambling for resurrection')
* Fähigkeiten und Kenntnisse der Unternehmensgründer geben diesen Erpressungsmacht gegenüber den Kapitalgebern, um weitere Zugeständnisse auszuhandeln, da letztere ihre Geld bereits unwiederruflich investiert haben (Sunk Costs) [Gebhardt & Schmidt 2002, S.242]
* Fähigkeiten von Unternehmensgründerung und Risikokapitalgebern ergänzen sich (technisches Verständnis auf der einen Seite, Kontakte und betriebswirtschaftliche Kenntnisse auf der anderen)
* junge Unternehmen haben keine Firmengeschichte, um die Fähigkeiten der Unternehmensführung unter Beweis stellen zu können
* ein Start-Up kann keine Sicherheiten anbieten

### Möglichkeiten der Kontrolle von Unternehmen durch Venture Capital

* besondere Kontrollrechte: Veto-Option gegen Verkauf des gesamten oder bedeutenden Teilen des jungen Unternehmens
* das Projekt wird in Stufen nach Erreichen festgelegter Meilensteine finanziert

> so entsteht eine langfristige Anreizstruktur für die Unternehmensführung,

ihre Ziele weiterzuverfolgen und im Interesse der Kapitalgeber der

Unternehmen zu entwickeln

> das Start-Up Unternehmen kann in jeder Stufe der Finanzierung

liquidierbare Vermögensbestände erwerben bzw. aufbauen, die als

Sicherheit für weiteres Wagniskapital dienen können

> dies schränkt die Möglichkeit der Unternehmensgründer ein, mit der

Drohung das Unternehmen zu verlassen, nachträglich bessere

Finanzierungskonditionen gegenüber den Kapitalgebern durchzusetzen

* mittels Wandelanleihen kann der Risikokapitalgeber zu festgelegten Zeitpunkten im Gründungsprozess entscheiden, ob das eingesetzte Kapital als Rückzahlung eines Kredites (bzw. Auszahlung einer Dividende) oder den Kredit durch einen zuvor festgesetzten Kurs in Eigenkapitalanteile am neuen Unternehmen umzuwandeln

> Möglichkeit, Eigenkapital am Unternehmen durch einen ex ante

festgelegten Preis zu erwerben

> solche Wandelanleihen reduzieren den Anreiz für die

Unternehmensführung, riskante Projekte zu wählen

> durch Wandelanleihen besteht kein Anreiz den kurzfristigen Gewinn des

Unternehmens zu Lasten des langfristigen Unternehmenswertes und der

Geschäftsstrategie zu forcieren

* ein erfolgreiches Start-Up wird in Zukunft großes Wachstumspotential und hierdurch weiteren noch höheren Kapitalbedarf haben [Gebhardt & Schmidt 2002, S.245]
* bei hoher Verschuldung wird das Unternehmen Schwierigkeiten haben, weitere Finanzierung auftreiben, um den Kapitalbedarf zu decken

> bei Wandelanleihen werden hingegen die Wagniskapitalgeber von diesen

Optionen genau dann Gebrauch machen, wenn das geförderte

Unternehmen so erfolgreich war, dass der Aktien umgewandelte Anteil

mehr Wert ist, als die Rückzahlung der Kredite

> die Schulden des Unternehmens werden genau zu dem Zeitpunkt in

Eigenkapitalanteile umgewandelt, wenn es für das Unternehmen wichtig

ist, die Altschulden loszuwerden