

Fragen Sie die BWL!

Finanzierung von Start-Ups und Scale-Ups – nach welchen Kriterien entscheiden Risikokapitalgeber?

VHB expert Jörn Block zur Finanzierung von Start-Ups und Scale-Ups aus Sicht der BWL

Geringes Eigenkapital, unsichere Aussichten auf Erfolg und ein hoher Bedarf an finanziellen Mitteln machen es innovativen Start-Ups oftmals schwer, Geldgeber zu finden. Risikokapitalgeber wie Business Angels, (Corporate) Venture Capital-Gesellschaften und vermehrt auch Family Offices versuchen diese Finanzierungslücke zu schließen. Doch nicht nur bei Start-Ups gibt es Finanzierungslücken. Auch Wachstumsunternehmen in späteren Phasen der Unternehmensentwicklung (Scale-Ups) sehen sich Finanzierungsproblemen gegenübergestellt, wobei der finanzielle Bedarf oftmals höher ausfällt und die Finanzierungslücke in Deutschland und Europa im Vergleich zu den USA besonders groß ist. Zu Entscheidungskriterien von Risikokapitalgebern bei Start-Ups und Scale-Ups stellt Prof. Dr. Jörn Block, Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmensführung an der Universität Trier, im Rahmen eines von der DFG geförderten Projekts 3 Thesen auf.

Gründerteam und Markt versus erreichtes Umsatzwachstum und Profitabilität

Für Risikokapitalinvestoren in Start-Ups sind vor allem dessen Gründerteam und der potentielle Markt ausschlaggebend für die Entscheidung zu investieren. Dagegen ist bei Scale-Ups der bereits erreichte Erfolg in Form von Umsatzwachstum und Profitabilität besonders wichtig.

Es kommt auf den Entscheider und die Charakteristika der Risikokapitalgesellschaft an

Einen signifikanten Unterschied bei der Investitionsentscheidung macht der persönliche Hintergrund des Entscheiders. So bevorzugen Entscheider mit eigener unternehmerischer Erfahrung Unternehmen, die sich leicht international skalieren lassen. Entscheider, die Erfahrung als Investoren haben, legen einen stärkeren Fokus auf das Team.

Auch Eigenschaften und Herkunft der Risikokapitalgesellschaften wirken sich aus. Während Venture Capital-Gesellschaften einen starken Fokus auf das Team legen, sind beispielsweise Family Offices vor allem an der bereits erreichten Profitabilität des Unternehmens interessiert. US-amerikanische Investoren legen einen besonders hohen Wert auf das erreichte Unternehmenswachstum, während europäische Investoren vor allem die internationale Skalierbarkeit des Unternehmens im Auge haben.

Wer die Regeln kennt, hat bessere Chancen

Das DFG-Projekt zeigt: Scale-Ups müssen sich gegenüber Risikokapitalinvestoren anders präsentieren als Start-Ups. Sie müssen beim Umwerben von Kapitalgebern ihren bisherigen Erfolg, allem voran hohes Umsatzwachstum, besonders hervorheben. Auch die Eigenschaften

und die Herkunft des Entscheiders und Investors sollten bei der Präsentation Beachtung finden. Wer diese Regeln beachtet, kann seine Chancen auf Investition deutlich steigern!

2.832 Zeichen inkl. Leerzeichen

Mehr Informationen zum DFG-Projekt „Entscheidungskriterien von Risikokapitalgebern in der Spätphasenfinanzierung von Wachstumsunternehmen“:

<https://gepris.dfg.de/gepris/projekt/400567894>

Publikationen zum Thema:

Block, J. Fisch, C., Vismara, S., Andres, R. (2019). Private equity investment criteria: An experimental conjoint analysis of venture capital, business angels, and family offices. *Journal of Corporate Finance*. 58: 329-352. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2019.05.009>

Moritz, A., Diegel, W., Block, J., Fisch, C. (2021). VC investors' venture screening: the role of the decision maker's education and experience. *Journal of Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11573-021-01042-z>

Professor Block ist einer von über [170 VHB experts](#).

Nehmen Sie Kontakt über unsere Suchfunktion auf!

Sie recherchieren zu einem anderen BWL-Thema? Den richtigen Ansprechpartner für Ihren journalistischen Beitrag finden Sie [hier](#), unter 0551-7977 8566 oder experts@vhbonline.org.

Wir freuen uns über Ihr Interesse!

Über die VHB experts

Mehr BWL-Wissen in die Medien: Um dieses Ziel zu erreichen, hat der VHB im Oktober 2020 einen ständig erweiterten und aktualisierten Pool von mehr als 170 Expertinnen und Experten aus den insgesamt 18 Fachgebieten der BWL eingerichtet. Die Expertise unserer engagierten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler wird aktiv von großen überregionalen Zeitungen wie Süddeutsche und FAZ nachgefragt. Den VHB experts begegnen Sie auch, wenn Sie uns auf [LinkedIn](#) und [Twitter](#) folgen.

Über den VHB

Der Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V. (VHB) ist mit rund 2.800 Mitgliedern eine wachsende, lebendige Plattform für wissenschaftlichen Austausch, Vernetzung und Nachwuchsförderung in allen Bereichen der BWL und darüber hinaus. Ziel des VHB ist die Förderung und Weiterentwicklung der BWL als gesellschaftlich relevante, international anschlussfähige und zukunftsweisende Wissenschaftsdisziplin. 1921 gegründet, ist der VHB heute die führende wissenschaftliche Verbandsinstitution der BWL im deutschsprachigen Raum (<https://vhbonline.org/>).

Für weitere Auskünfte

Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V.

Bianca Volk: Kommunikation, Öffentlichkeitsarbeit, SBUR

Reitstallstraße 7

D - 37073 Göttingen

Tel: +49 (0)551 7977 8566

Email: bianca.volk@vhbonline.org

url: <https://vhbonline.org>