

Inhaltsverzeichnis

VORWORT	VII
INHALTSVERZEICHNIS	IX
ABBILDUNGSVERZEICHNIS.....	XV
TABELLENVERZEICHNIS	XIX
ZUSAMMENFASSUNG	XXIII
ABSTRACT	XXV
1 —AUSGANGSLAGE UND ZIELSETZUNG DER DISSERTATION	1
1.1 Einleitung	1
1.2 Begriffe und Definitionen	6
1.3 Zielsetzung der Arbeit und Abgrenzung	11
1.4 Forschungsfrage.....	12
1.5 Vorgehen und verwendete Methoden	14
1.6 Aufbau	19
2 —EINFÜHRUNG IN DIE START-UP FINANZIERUNG	21
2.1 Gründungsgeschehen in der Schweiz.....	21
2.2 Frühphasenfinanzierung.....	25
2.2.1 Eigenkapitallücke.....	25
2.2.2 Kapitalbeschaffung	26

2.3 Der Beteiligungskapitalmarkt	27
2.3.1 Formeller Beteiligungskapitalmarkt.....	27
2.3.2 Informeller Beteiligungskapitalmarkt	29
2.3.3 Kapitalgeber.....	31
 3 ---BUSINESS ANGEL-SZENE DER SCHWEIZ.....	35
3.1 Aktueller Stand	35
3.1.1 Teilnehmer des informellen Beteiligungskapitalmarktes.....	35
3.1.2 Anzahl Business Angels.....	36
3.1.3 Dealanzahl und Investitionsvolumen	38
3.2 Business Angel-Netzwerke in der Schweiz.....	40
3.3 Dachverband der Business Angel-Netzwerke: ASBAN.....	46
3.4 Andere Organisationen	46
 4 ---EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG DER BUSINESS ANGELS	49
4.1 Untersuchungsablauf.....	49
4.1.1 Erstellung des Fragebogens	49
4.1.2 Auswahl der Untersuchungsobjekte.....	50
4.1.3 Durchführung.....	51
4.1.4 Rücklauf.....	51
4.1.5 Validierung	53
4.2 Charakteristika der Schweizer Business Angels	54
4.2.1 Person der Business Angels	54
4.2.2 Berufliche Erfahrungen der Business Angels	57
4.2.3 Beteiligungsaktivität der Business Angels.....	58
4.2.4 Typisierung der Business Angels.....	63
4.3 Beteiligung am Start-Up aus Sicht der Business Angels.....	67

4.4 Einführung einer Erfolgsvariablen	73
4.4.1 Definition einer Erfolgsvariablen.....	73
4.4.2 Ausgesuchte Auswertungen und Tests.....	74
4.4.3 Ergebnisse der statistischen Untersuchungen:	77
 5 —EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG DER START-UPS	 81
5.1 Untersuchungsablauf.....	81
5.1.1 Erstellung des Fragebogens	81
5.1.2 Auswahl der Untersuchungsobjekte.....	82
5.1.3 Durchführung.....	83
5.1.4 Rücklauf.....	83
5.1.5 Validierung	85
5.2 Charakteristika der Schweizer Start-Ups.....	87
5.2.1 Unternehmensdaten.....	87
5.2.2 Kapitalbedarf und Bereitschaft, Anteile am Start-Up an Business Angels abzugeben	94
5.2.3 Wissen über Business Angels	97
5.3 Business Angels aus Sicht der Start-Ups	101
5.4 Pro und Contra Business Angels	107
5.4.1 Vor- und Nachteile von Business Angels aus Sicht der Start-Ups.....	107
5.4.2 Vor- und Nachteile von Business Angels aus der Sicht von Start-Ups mit bzw. ohne Business Angel	108
5.4.3 Vor- und Nachteile von Business Angels aus Sicht der Start-Ups vor bzw. nach Abschluss der Beteiligung	109
5.5 Einführung einer Erfolgsvariablen	111
5.5.1 Definition einer Erfolgsvariablen.....	111
5.5.2 Ausgesuchte Auswertungen und Tests.....	112

6 —ERFOLGREICHES MATCHING VON BUSINESS ANGELS & START-UPS.117

6.1 Erstellen von Eigenbild und Ermitteln des gesuchten Fremdbildes.....	120
6.1.1 Für den Unternehmenserfolg benötigte und fehlende Ressourcen.....	121
6.1.2 Weitere Anforderungen an die Person des Business Angels.....	122
6.1.3 Erstellung des Profils des gesuchten Business Angels.....	125
6.1.4 Eignung der verschiedenen Business Angel-Typen für die typischen Suchepprofile von Start-Ups.....	128
6.2 Suche nach dem Partner für die Beteiligung.....	132
6.2.1 Suche nach Start-Ups aus Sicht der Business Angels.....	133
6.2.2 Suche nach Co-Investoren aus der Sicht von Business Angels.....	143
6.2.3 Suche nach Business Angels aus Sicht der Start-Ups.....	149
6.3 Zusammenführung von Eigen- und Fremdbild	156
6.3.1 Ablauf der Investmententscheidung.....	156
6.3.2 Vorsecreening.....	161
6.3.3 Due Diligence Faktoren und Ablehnungsgründe.....	164

**7 —ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT VON BUSINESS ANGELS UND
START-UPS.....173**

7.1 Beteiligungsstruktur und Verträge	173
7.1.1 Inhalte der Beteiligungsverträge.....	174
7.1.2 Art der Kapitaleinbringung	178
7.2 Laufende Zusammenarbeit nach Abschluss der Beteiligung.....	184
7.2.1 Eingebrachter Value Added.....	185
7.2.2 Rolle des Business Angels.....	189
7.2.3 Entschädigung für den Business Angel in der Praxis.....	191
7.2.4 Überwachung des Start-Ups durch den Business Angel.....	194
7.2.5 Untersuchung der Abhängigkeit der Zusammenarbeit von Business Angels und Start-Ups von der Phase des Start-Ups	198
7.2.6 Zufriedenheit bzgl. Mitarbeit, Entschädigung und Value Added aus Sicht der Start-Ups.....	207

7.3 Exit	214
7.3.1 Überlegungen vor dem Verkauf und Motive der Exitentscheidung	214
7.3.2 Exitkanal	216
8 ---ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK	221
8.1 Zusammenfassung	221
8.2 Ausblick	227
8.3 Forschungsperspektiven	228
ABKÜRZUNGEN	229
GLOSSAR	231
LITERATURVERZEICHNIS	235
ANHANG A: FRAGEBOGEN BUSINESS ANGELS	251
ANHANG B: FRAGEBOGEN START-UPS	265
ANHANG C: INTERNATIONALE EINORDNUNG	273
ANHANG D: EMPFEHLUNGEN AN BUSINESS ANGEL-NETZWERKE	277
ANHANG E: INTERVIEWVERZEICHNIS	299
ANHANG F: ADRESSEN DER SCHWEIZER BUSINESS ANGEL- NETZWERKE	301