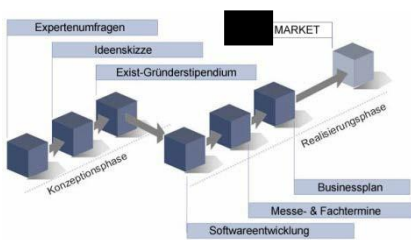


07 Projektplanung



Das Projekt baut auf den Kompetenzen und Erfahrungen der Gründer auf, sodass bereits vor Projektbeginn Inhalte erarbeitet worden sind. Dazu zählen u. a.:

- Ein Verfahren und Simulationen zur Preisbildung bei n Investoren
- Eine Vorstufe zu einem Indextracking System zur Verfahrensanalyse über MACD
- Diverse Kontakte zu Finanzdienstleistern, die Interesse bekundet haben, das System nach Fertigstellung einzusetzen (Anlage C)

Das Gesamtprojekt lässt sich im Förderzeitraum in vier Teilbereiche unterteilen, die jeweils einem der Gründer zuordenbar sind. Die Aufgaben in den einzelnen Teilbereichen werden im Folgenden kurz dargestellt:

Produktentwicklung (IT)

Ein wesentlicher Teil des Projektes ist die Bereitstellung eines Datenbanksystems und der bereits beschriebenen Software-Tools. Dies erfolgt strukturiert und inkrementell. Nach Evaluierung der notwendigen Technologien und dem Aufsetzen der notwendigen Infrastruktur werden zuerst die Kernkomponenten (Preisbildung & Closed-Shop) fertiggestellt. Die Einbindung der Analyse-Tools erfolgt anschließend und teilweise im laufenden Betrieb. Gründer3 verantwortet diesen Bereich.

Produktentwicklung (Non-IT)

Auch außerhalb des IT-Bereichs ist Entwicklungsarbeit zu leisten. Aufbauend auf Literatur müssen gemeinsam mit Herrn Prof. [REDACTED] finanzmathematische Modelle und Algorithmen entwickelt werden, um angedachte Prozesse für die Praxis zu konzipieren. Gründer2 verantwortet diesen Bereich.

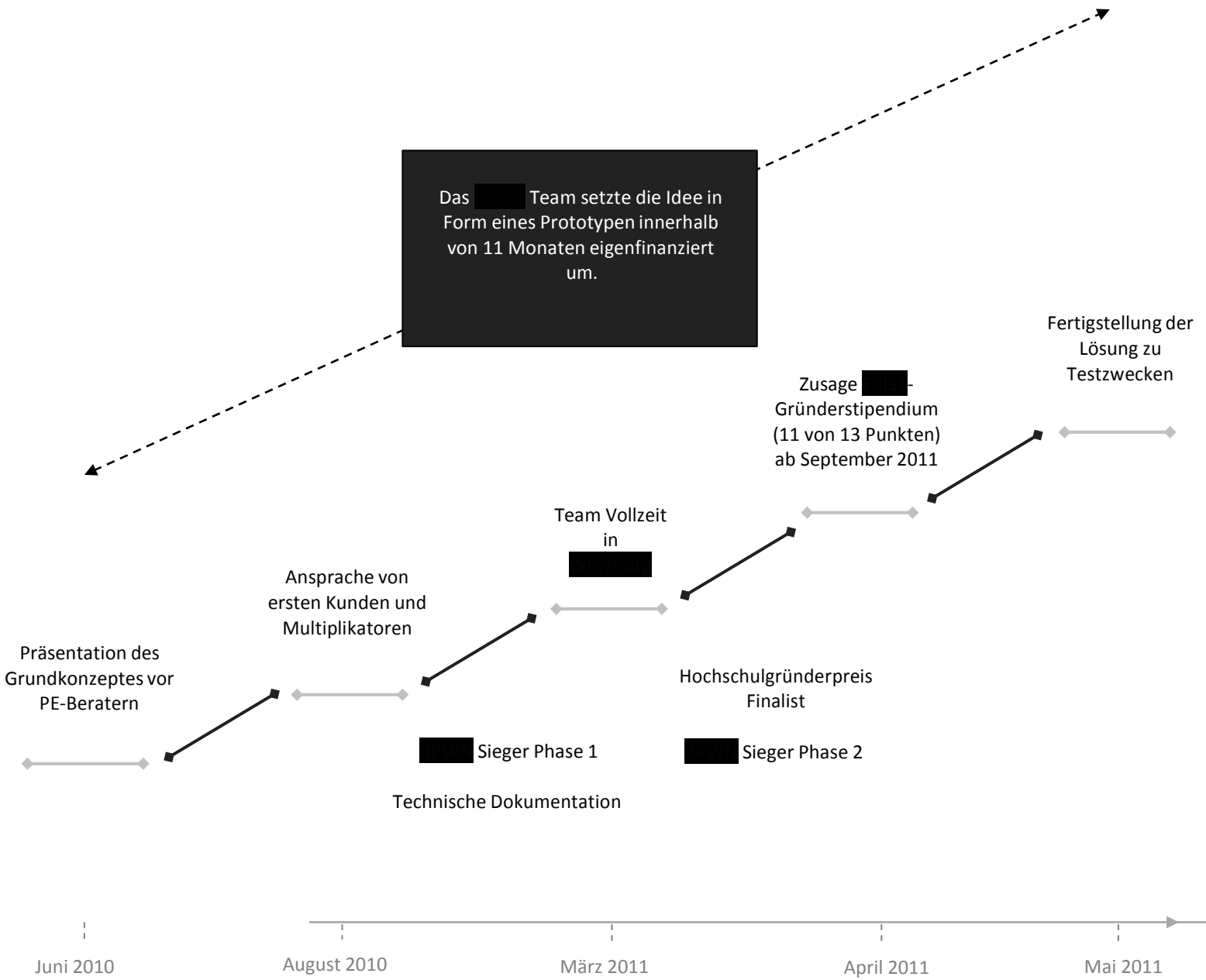
Kundengewinnung

Der Produktstart soll bereits während der Förderphase erfolgen, insofern ist die Kundengewinnung und deren Vorbereitung ein wesentlicher Teil des Projektplanes. U. a. werden Affiliate-Programme mit Finanzberatern und Multiplikatoren aufgebaut, bereits bestehende Kontakte werden intensiviert. Der Marketingbereich wird von Gründer4 verantwortet. Er wird von den Partnern [REDACTED], [REDACTED] GmbH in allen Aktivitäten unterstützt. Auch über die [REDACTED] GmbH erhält er direkten Zugang zu deutschen Finanzinvestoren (Anlage A).

Unternehmensgründung

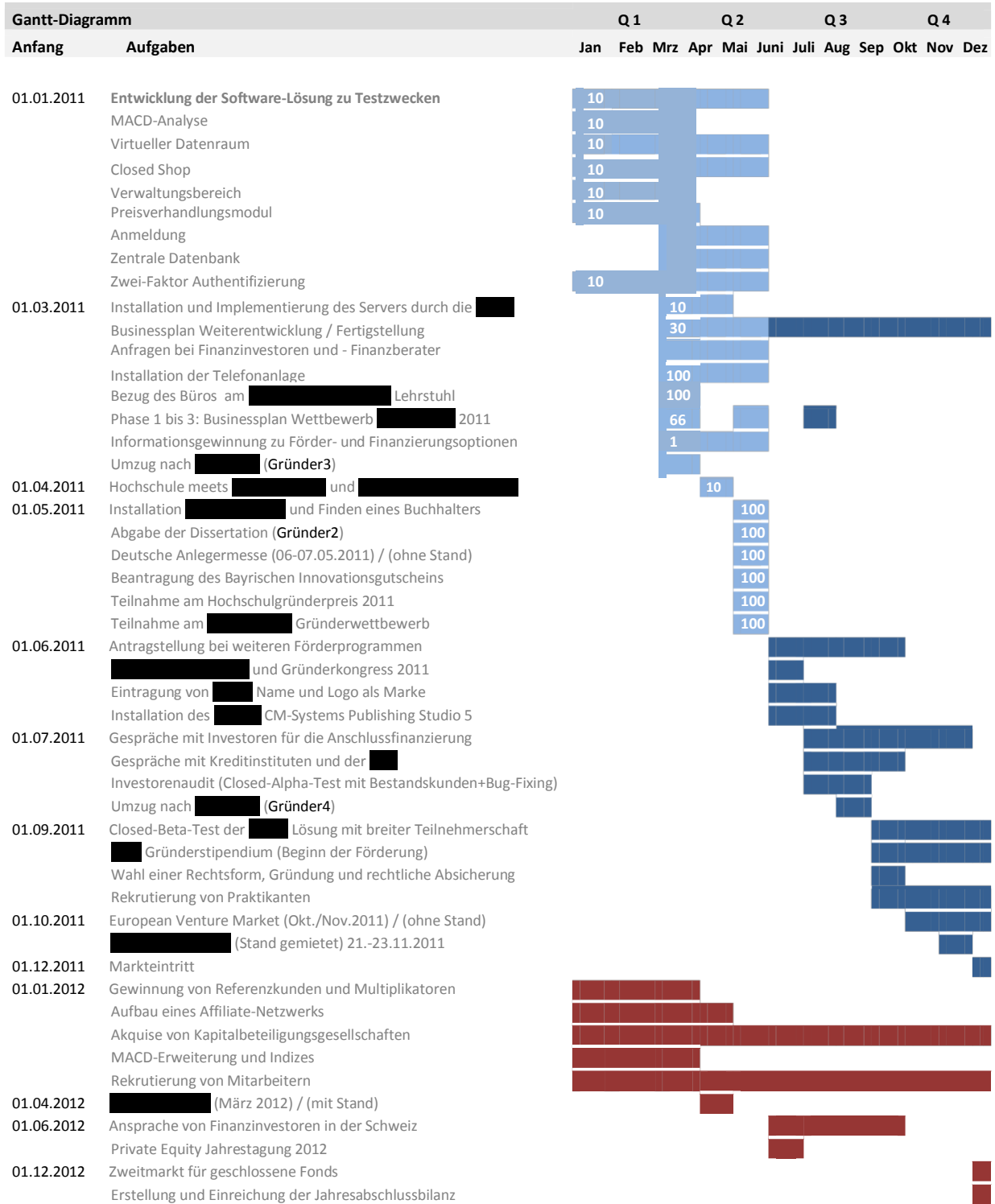
Parallel zu allen Aktivitäten wird ein Businessplan erstellt. Die formelle Gründung erfolgt zu Projektbeginn, da bereits frühzeitig Rechtssicherheit für die Partner hergestellt werden muss. Die Beta-Phase beginnt zum zweiten Halbjahr. Produktstart ist im dritten Quartal geplant. Diesem folgt eine kontinuierliche Erweiterung. Als Teammitglied mit Gründungserfahrung verantwortet Gründer1 diesen Bereich. Er wird von [REDACTED] vom [REDACTED] und [REDACTED] vom [REDACTED] unterstützt.

Meilensteinübersicht der bisher erreichten Ziele



Realisierungsfahrplan 2011 bis 2012

■ Abgeschlossen
 ■ Verbleibend 2011
 ■ Verbleibend 2012



08 Chancen und Risiken

Auf dem Markt existiert kein Unternehmen, das einen Zweitmarkt anbietet. Die Wettbewerbsanalyse zeigt, dass es nur Konkurrenten im Bereich der persönlichen Vermittlung gibt. Die für [REDACTED] vorrangige Zutrittsbarriere ist, die kritische Masse an Beteiligungstiteln zu erreichen. Das Team begegnet dieser Barriere mit den entsprechenden Marketing- und Vertriebsmaßnahmen.

Eine weitere Barriere ist die Anschlussfinanzierung. Dieser begegnet [REDACTED] wie folgt:

- Nach dem Proof of Technology werden zeitnah Gespräche mit strategischen Investoren geführt. Erstes Interesse wurde bereits bekundet.
- Unterstützung bei der Suche nach strategischen Kooperationen über den [REDACTED] Partner, [REDACTED] GmbH
- Das aufgebaute Netzwerk aus Multiplikatoren, Unterstützern und Referenzkunden erleichtert Markteintrittsprognosen und senkt das Investitionsrisiko für Kapitalgeber.

Gefahr entsteht, wenn namhafte Private-Equity-Investoren eine eigene Plattform aufbauen, was möglich ist, da keine IT-Schutzrechte existieren. Jedoch hat [REDACTED] mit dem frühen Markteintritt einen First-Mover Advantage und den damit verbundenen Lock-in-Effekt sowie einen Reputationsaufbau durch hochkarätige Partner (siehe LoI), womit frühzeitig ein hohes Handelsvolumen und damit ein schwer imitierbares Handelssystem erreicht wird. Infolge dessen und durch die hochtechnologische [REDACTED] ENGINE rechnen wir mit einem Entwicklungsvorsprung gegenüber der Konkurrenz von mindestens einem Jahr. Langfristig werden diese Barrieren zu unserem Vorteil gewendet. Nachfolger begegnen höheren Markteintrittsbarrieren und benötigen immense Investitionen, um eine ähnlich hohe kritische Masse wie auf [REDACTED] aufzubauen.

[REDACTED]-SWOT-Analyse		Interne-Analyse	
		Stärken	Schwächen
Externe-Analyse	Chancen	SO-Strategien Auf Grundlage der skalierbaren [REDACTED]-ENGINE erfolgt die Adaption der Private-Equity-Marktfunktion auf weitere Zweitmärkte	WO-Strategien [REDACTED] bemüht sich bereits in dieser frühen Unternehmensphase um eine Anschlussfinanzierung, um den Vorsprung zu potenziellen Nachahmern auszubauen
	Risiken	ST-Strategien Als Innovator nimmt [REDACTED] eine Vorreiterstellung ein und schafft hohe Markteintrittsbarrieren für Konkurrenten	WT-Strategien Starke Partner, sowie einen Reputations- und Markenaufbau im Markt sehen wir als geeignete Maßnahme, um [REDACTED] vor möglichen Wettbewerbern zu schützen.

1. Die Abwicklung des Geschäfts außerhalb von [REDACTED] ohne Entrichtung der Erfolgsprovision.

Die Listung der Gesellschaftsanteile durch die Verkäufer erfolgt exklusiv. Sämtliche Anfragen durch potenzielle Investoren werden von [REDACTED] registriert und validiert. Sollte ein Teilnehmer nach erfolgreicher Transaktion die Provision an [REDACTED] nicht zahlen, wird dieser Teilnehmer zukünftig vom [REDACTED]-Markt ausgeschlossen. Eine Kontrolle ist über das Handelsregister möglich.

2. Ein [REDACTED] Copy-Cat durch einen großen Finanzanbieter.

Die Nachhaltigkeit wird durch Gründer3 und seinem Entwicklerteam gewährleistet. Durch die hoch skalierbare [REDACTED] ENGINE kann das Team zeitnah neue Lösungen für unterschiedliche Märkte in die modulare Softwarelösung integrieren, wodurch ein dauerhafter Innovationsabstand zu Wettbewerbern sichergestellt wird.

3. Im Tagesgeschäft sind eine Reihe technischer Probleme denkbar: Serverausfälle und -überlastungen, Hackangriffe oder ein Datendiebstahl, was zu mangelndem Sicherheitsvertrauen der Kunden führt.

[REDACTED] outsourct den Server an die [REDACTED] AG mit Tier III Rechenzentrum und Experten vor Ort. Der Server muss dabei Lasttests bestehen und über genügend Bandbreite verfügen. Der Programmcode wird gegen Bedrohung geschützt (SQL Injection, XSS und XSRF). IT-Security-Profis testen den Server auf Schwachstellen (TÜV Süd) und es werden Backups angelegt. Nur autorisiertes Personal mit zuvor vorgewiesenem polizeilichem Führungszeugnis erhält Zugriff auf die Server und den sensiblen Programmcode.

Gewinnung von Investoren

Gründer1 nahm bereits Kontakt zu [REDACTED] GmbH auf und stellte die Idee vor. Die Finanzinvestoren sind an dem innovativen Werkzeug interessiert und halten die fachliche Qualifikation des Teams für geeignet. Mit einem Proof of Concept ist eine Anschlussfinanzierung sichergestellt.

Gewinnung von Mitarbeitern

[REDACTED] als Universitätsstadt mit einem Institut für Informatik und Wirtschaftswissenschaften, zu dem zwei Lehrstühle für [REDACTED] gehören, eignet sich hervorragend zur Mitarbeitergewinnung. Viele Studierende kommen direkt aus [REDACTED] oder der näheren Umgebung und ziehen einen Arbeitsplatz in [REDACTED] vor.

Markteintritt

Für den Markteintritt ergeben sich nach Einschätzungen von Dr. [REDACTED], [REDACTED], fünf mögliche Risiken. In Zusammenarbeit mit [REDACTED] und Dr. [REDACTED] hat [REDACTED] Lösungen für jede der fünf Risiken ausgearbeitet und erneut Rücksprache mit Dr. [REDACTED] gehalten. Danach ist eine absolut sichere Prognose hinsichtlich der Effizienz von [REDACTED] nicht möglich. Letztlich lässt sich nur durch eine praktische Umsetzung des Konzepts ein tatsächlicher Erfolg des Geschäftsmodells feststellen (siehe Bewertungsschreiben).

1

Risiko: Die Wirtschaftskrise

Der Markt für Transaktionen im Turnaround-Bereich ist fast gänzlich zusammengebrochen. Wesentliche PE-Häuser wie EQT haben ihre Bereiche geschlossen. Fast jeder vierte PE-Mitarbeiter im deutschen Raum hat in den letzten beiden Jahren seinen Arbeitsplatz verloren. Die meisten PE-Häuser haben erhebliche Probleme mit der Rückfinanzierung. Die hohe Anzahl der Transaktionen stammt zum Teil aus Erweiterungskäufen in bestehenden Portfolios mit deutlich schlechteren Margen als bei Neukäufen. Hierdurch erhöhen sich zurzeit die Haltezeiten der Objekte, was sie summativ unrentabler macht. Des Weiteren sind Minderheitsbeteiligungen von angegliederten Bankhäusern eher methodisch als Kapitalparkplatz zu werten und nicht als wirklicher Kauf.

Chance: Basel III, Uncommitted Funds, Markterholung

Es ist von einer Markterholung auszugehen. Sollte das Niveau vom Jahre 2006 erreicht werden – und davon gehen die Experten aus (siehe Private Equity Trend Report 2011) – so ist das Geschäft rentabel. Das eingesparte Geld der PE-Fonds muss reinvestiert werden. Ferner sind Unternehmen zunehmend durch Basel II und III auf eine hohe Eigenkapitalquote und damit auf eine alternative Finanzierungsform angewiesen.

2

Risiko: Preisverhandlungen, eine Sache von Menschen

Preisfindung ist im Wesentlichen nicht die Sache der Mathematik, sondern des Auffindens von Schwächen im System und der anschließenden Verhandlungstaktik. Bei Bewertungsverfahren wird immer eine Mischung diverser Verfahren eingesetzt, um den Spagat zwischen einem nachfragebedingten Marktpreis und einem für den Käufer betriebswirtschaftlich sinnvollen Preis erfolgreich zu bestimmen.

Chance: Veralterte Sicht, Consumer Market

[REDACTED] stellt lediglich technische Hilfsverfahren zur Verfügung, die eine Preisbildung erleichtern. Die Preisfindung erfolgt über eine Angebotsabgabe, die im Gegensatz zum Präsenzmodell nicht durch ständige Rücksprache mit den Investoren stattfinden muss. Darüber hinaus wird eine zentrale Anlaufstelle mit Marktregelung von angefragten PE-Unternehmen als sinnvoll angesehen. Im Consumer-Bereich funktionieren etliche Plattformen über Preisfindungssysteme, ob bei Artikeln oder Dienstleistungen. Hierfür waren vorher auch zwischenmenschliche Verhandlungen notwendig.

3

Risiko: Controlling als wesentlicher Preisindikator

Bei Verkäufen von Konzernbeteiligungen sind der in den Büchern stehende Restwert und die Sonderabschreibungsfähigkeit des Bereichs wesentlich für die Preisbildung.

Chance: Zeitersparnis trotz feststehender Werte

Der Prozess, Investoren zu finden, Daten zur Verfügung zu stellen, Rücksprache zu halten und die Preisverhandlungen zu führen, ist auch bei klarer M&A zeitraubend. Die [REDACTED] Lösung bietet hier Vorteile.

4

Risiko: Closed-Shop-Prinzip

Das Netzwerk zwischen den Private-Equity-Häusern und den Beratungsfirmen ist stabil gewachsen, weil die meisten Private-Equity-Mitarbeiter selbst Berater waren. Dies ist eine Art Closed-Shop-Prinzip. In Deutschland teilen sich dieses Geschäft wenige Personen. Diese machen ihre Preisbildung selbst und lassen sich absichtlich von externen Beratern, Gutachten zum Untermauern ihrer Analysen erstellen. Hier werden hohe Tagessätze und erhebliche Prämien bezahlt. Bei insolventen Unternehmen und deren Verkauf herrscht ein kompletter Closed-Shop der Insolvenzberater, welche keine Einmischung von außen dulden.

Chance: Abbildung des Closed-Shop Prinzips und erste Versuche

Nicht alle Private-Equity-Beteiligungen werden über das Netzwerk vermittelt. Etliche Transaktionen wickeln M- & A-Firmen, Unternehmensmakler oder Unternehmensberater ab. Hierdurch erhält [REDACTED] einen Zutritt zum Markt. Da auch der „Closed Shop“ keine interessanten Gelegenheiten verpassen möchte, wird dieser einen Zugang wünschen und schwer veräußerbare Beteiligungen auch auf [REDACTED] zum Verkauf bereitstellen.

5

Zulassungskosten der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht

Die Gründer stellten bereits im Vorfeld in Zusammenarbeit intensive Recherchen für Zulassungsbedingungen und damit verbundene Kosten an. Da nicht eindeutig gesagt werden konnte, ob eine Aufsicht der BaFin nötig ist, werden konkretere Angaben in einem Businessplan definiert und einem finanzmarktnahen Juristen weitergeleitet. Mögliche Zulassungs- und Folgekosten wurden in der Finanzplanung berücksichtigt.