

capacura on air

RAUS AUS DER KRISE!

UMGANG MIT LIQUIDITÄTSENKPASS
UND DROHENDER INSOLVENZ

Dr. Ingo Dahm, Timo Bey
16. Februar 2022



capacura

We rise by lifting others.

DISCLAIMER

Obwohl alle Angaben sorgfältig erstellt wurden, ist nicht auszuschließen, dass sie unvollständig sind oder Fehler enthalten. capacura haftet weder für die Richtigkeit der zu Grunde gelegten Informationen und Unterlagen noch für die hier enthaltenen Aussagen, Annahmen oder die daraus abgeleiteten Schlussfolgerungen. Ausdrücklich wird klargestellt, dass die in diesem Beitrag enthaltenen Informationen keine Steuer- und Rechtsberatung darstellen. Etwaige Unrichtigkeiten oder Unvollständigkeiten der Angaben begründen weder für unmittelbare noch für mittelbare Schäden einen Haftungsanspruch.

Über uns und über capacura (1/2)



CEO von capacura – Europas innovativster Impact Investor

Rektor a.D. der größten Business School Deutschlands

Promotion zum Dr.-Ing. im Bereich „künstliche Intelligenz“, Professur für Technologie- und Innovationsmanagement (2014-15)

Impact Investments in ~20 Unternehmen mit knapp 10 Mio. EUR Assets under Management

Nominierung zum Business Angel des Jahres 2019 und 2020

Investment Professional mit über 100 Transaktionen im private und public Equity Umfeld

Beiratsmandate seit über 10 Jahren bei deutschen und internationalen Unternehmen und Universitäten

Partnerschaften



Über uns und über capacura (2/2)



Head of Investment von capacura –
Europas innovativster Impact Investor

Gründer und Beirat von Startupfinanzen.de

Mehrjährige Erfahrung als Head of
Finance, Controlling & HR im Scale Up
OneFID GmbH

Ehem. Investmentbanker im Bereich M&A/
Corporate Finance und Distressed
Advisory in der M&A Boutique SSC
Consult Corporate Finance GmbH & Co.
KG

Betriebswirt mit mit einer Spezialisierung
im Bereich M&A sowie Sanierungs- und
Insolvenzmanagement

Sprecher NRWenture | NRWalley – der
Startup Verband für NRW

Mentor eines des Startup-Accelerators
STARTPLATZ und einer gemeinnützigen
Organisation Joblinge

Partnerschaften



NRWALLEY



ansarada



WHU WOMEN IN BUSINESS



.garage
startups hamburg



CFO.connect
community spendesk



ENTREPRENEURS
CLUB COLOGNE



STARTPLATZ

Stiftung
Wirkungsanteil

startingUP

coworkit
SOLINGEN.BUSINESS



UNSER START-UP PORTFOLIO



				<p>22,7% p.a. Wertsteigerung unseres Portfolios (Stand 31.12.2021)</p>	

Dr. Ingo Dahm (He/Him)
Einfach in Impact Startups investieren. Für alle. Ab 1.000 EUR.
2mo • Edited •

101 neue Arbeitsplätze, 670.000+ Menschen mit besserem Zugang zu [#Gesundheit](#), 35.000+ Kinder mit Zugang zu moderner digitaler [#Bildung](#), fast 2.000 Tonnen CO2 in der [#Umwelt](#) kompensiert ... das ist die Bilanz aus nicht einmal drei Jahren [capacura](#) [#family](#). Wir sind so unfassbar [#stolz](#), das verlangte nach einem Fest.

Wir danken heute allen, die an uns glaub(t)en, unsere [#capacurafamily](#) supporten, gemeinsam mit uns investieren. Vor allem aber den mutigen Gründern und Gründerinnen von [Skoove](#), [igetnow.com](#), [icho systems gmbh](#), [trackle GmbH](#), [clockin](#), [Estancia Verde](#), [QraGo](#), [Krankenhaus.de](#), [QuizCo GmbH](#), [BEEsharing P.A.L.S. GmbH](#), [prepmymeal](#), [Aumio](#), [eevie - Your Climate Guide](#) ...

Wenn Du auch Teil dieser Bewegung werden magst, mach mit! Egal ob als [#impact](#) Startup oder Investor/in (und ja, es stimmt - bereits ab 1.000 EUR kann man dabei sein). [#wedo](#) [#nixBlaBla](#)

Impact + Profit = Kerngeschäft und Impact sind untrennbar miteinander verbunden.



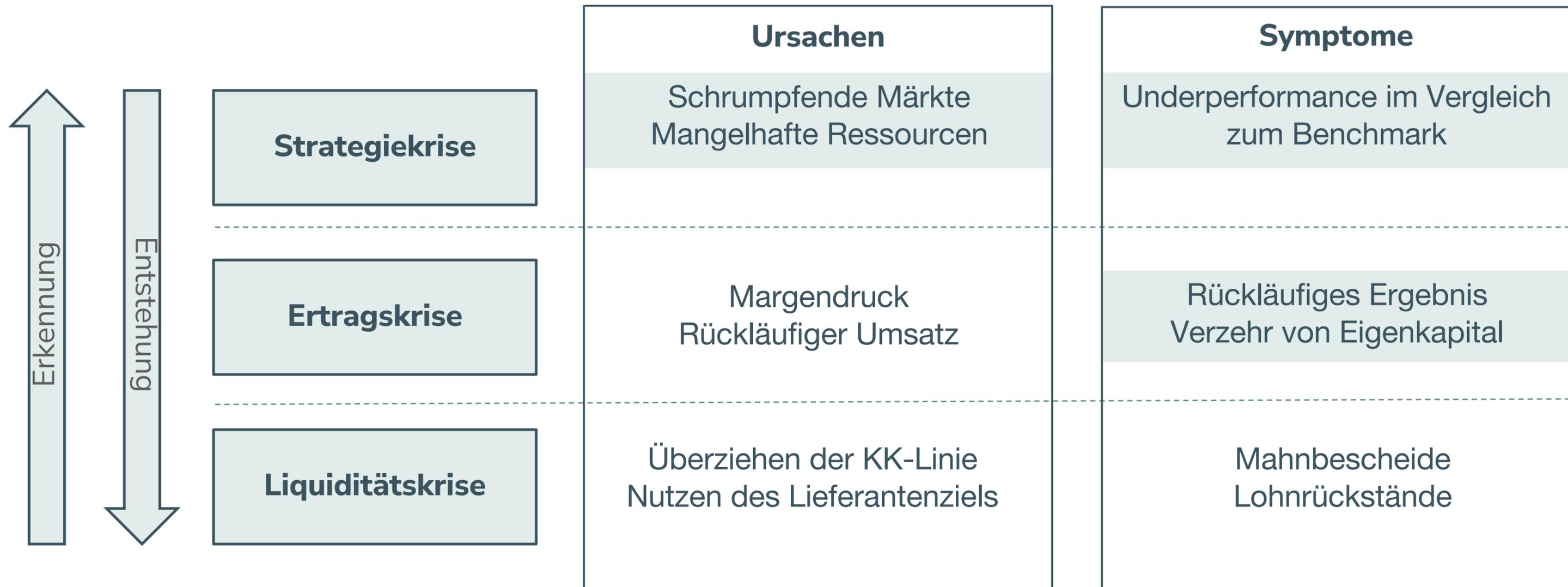
„Liquiditätsengpässe im Startup führen regelmäßig zur Insolvenz und diese zum Verlust des investierten Kapitals.“

Weitere Investitionen ohne die Ursachen des Engpass zu beheben führen nur dazu, zu einem späteren Zeitpunkt noch mehr Geld zu verlieren.“

Kein Zitat, ist aber so.

KRISE

ENTSCHEIDENDER AUGENBLICK



Im Startup sind unterschiedliche Krisentypen schwer unterscheidbar, die Übergänge sind oft fließend. Bereits der Alltag ist herausfordernd und mit dem Krisenstatus situierter Unternehmen vergleichbar.



Insolvenzgründe

Insolvenzeröffnungsgründe und deren Erkennung

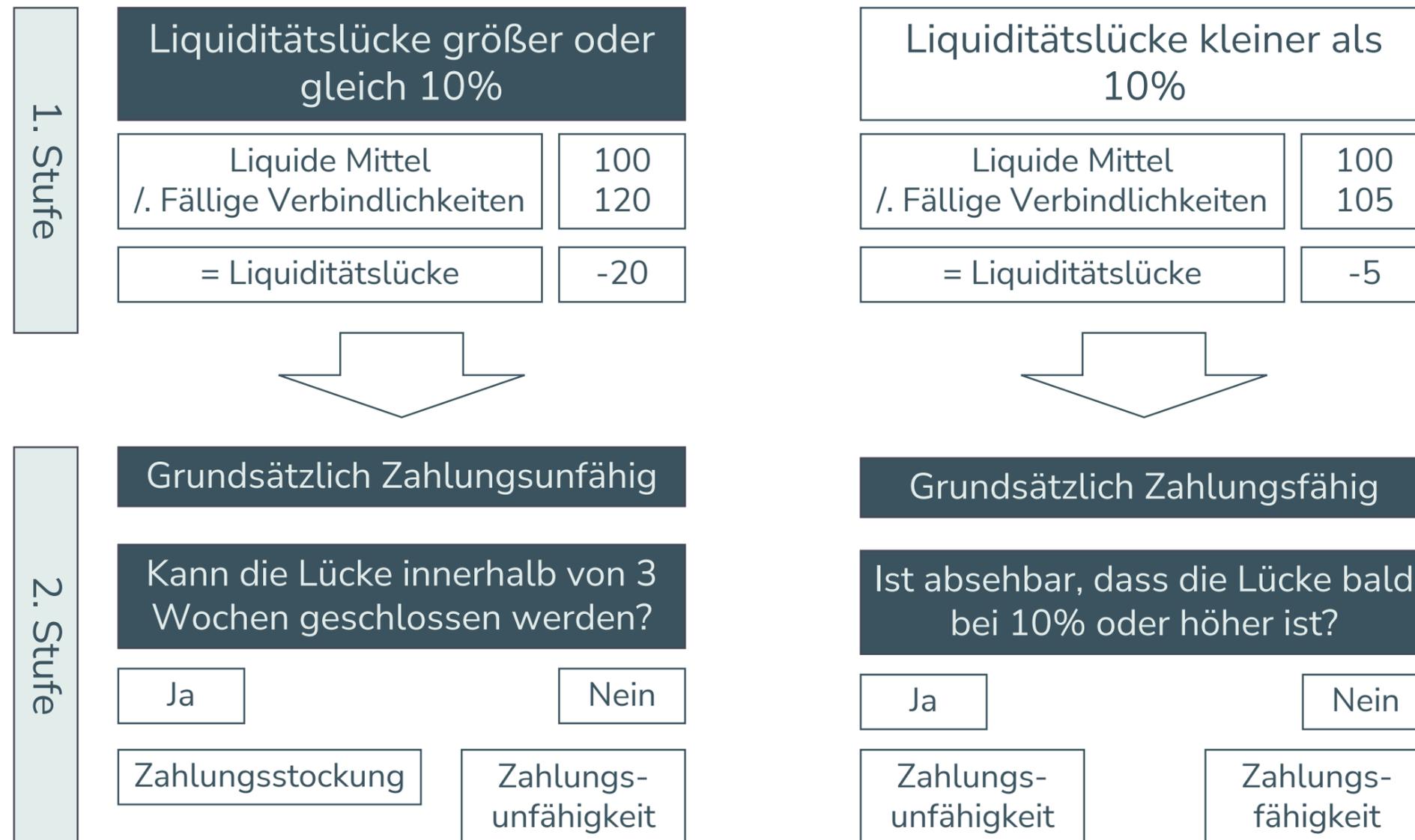
	Erreichung der Insolvenzreife	Verschleppung
Zahlungsunfähigkeit (§ 17 InsO)	Die höchste Form der Zahlungsunfähigkeit, die Zahlungseinstellung, liegt immer dann vor, wenn das Startup seine Zahlungen nach außen hin erkennbar eingestellt hat. Typische Anzeichen für eine Zahlungseinstellung sind bspw. unter anderem um die Nichtbegleichung von Sozialversicherungsbeiträgen, dauerhafte schleppende Zahlungsweise und zurückgegebene Lastschriften.	„Nach dem Gesetz muss ein Insolvenzantrag ohne schuldhaftes Zögern, spätestens aber drei Wochen nach Eintritt des Insolvenzgrundes gestellt werden.“
Drohende Zahlungsunfähigkeit (§ 18 InsO)	Die drohende Zahlungsunfähigkeit ist ein ausreichender Insolvenzgrund. Ein hierauf gestützter Insolvenzantrag kann allerdings nur durch das Startup selbst und nicht durch den Gläubiger gestellt werden. In der Praxis ist die drohende Zahlungsunfähigkeit eher unüblich.	Beispiel: Überschuldung bei atypisch Still. Beteiligung
Überschuldung (§ 19 InsO)	Eine Überschuldung liegt dann vor, „wenn das Vermögen des Startups die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt“. Dieser Tatbestand muss zum einen mit der Bewertung des Vermögens des Startups sowie einer Fortführungsprognose für das Startup, welche positiv ist.	

Man hat nicht in jedem Fall drei Wochen Zeit, um einen Insolvenzantrag zu stellen!



Zahlungsunfähigkeit

Prüfung der Zahlungsunfähigkeit



DIE KRISE ALS CHANCE

FOKUS: UNSERE SICHT ALS INVESTOR:IN (VS. GESCHÄFTSFÜHRER/IN)



Investment um Zeit für Lösungen zu gewinnen

Vorsicht vor Weg zurück zu Mustern, die das Problem herbei führten



Befreiung von drückenden Lasten

Kostenreduktion verbessert (langfristig) die Lage des Unternehmens



Problemlösungen im Angesicht der Krise

Themen im Gesellschafterkreis mit hohe Kompromissbereitschaft lösbar



DIE KRISE ALS CHANCE

FOKUS: UNSERE SICHT ALS INVESTOR:IN (VS. GESCHÄFTSFÜHRER/IN)

Großes Risiko, besonders attraktive Konditionen?!

Die hässlichsten Rahmenbedingungen (BAFA Invest und Steuern)

- Bewertungenprobleme können sofortige Steuer auslösen (geldwerter Vorteil, Dry-Income-Problematik)
- Zu niedrige Bewertung kann zu Verlust von Fördermitteln führen (BAFA Invest: <25 % Anteile am Zielunternehmen)
- Zu attraktive Konditionen sind förderschädlich (Zins max. 10 % p.a., Diskont max. 30 %, Cap \geq letzte Runde)
- Side-Letter Agreements können Subventionsbetrug sein (!) (§264 StGB bis zu 5 Jahre Freiheitsentzug)
- Gründer/innen können oft nur wenig / kein Geld zur Sicherung der Liquidität aufbringen

Lösungsszenarien

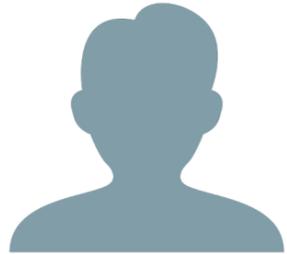
Vorbeugen ist besser als Heilen

- ✓ Alte Vereinbarungen sind „safe“ (Vesting, Call-Option, Verkehrswert IDW...)
- ✓ Neubewertung unkritischer Geschäftsanteile
- ✓ Investieren im Club, um Risiken zu teilen
- ✓ Plan B statt „blitzblanke Equity Story“
- ✓ Beteiligung der Founder mit Vesting, VSOP, Gehalt, Kredit



INVESTMENT UM ZEIT FÜR LÖSUNGEN ZU GEWINNEN

KAPITAL VON NEUGESELLSCHAFTERN / DRITTEN



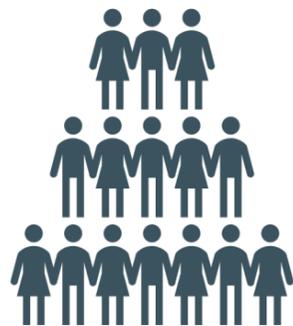
Business Angel

- + weiteres Know-How in der Gesellschaft
- + idealerweise Erfahrung im Umgang mit Unternehmen in Schieflage
- Konkurrenz mit soliden Unternehmen & gesunder Kapitaldecke
- unklare Zielgruppe und individuelle Ansprache notwendig



Venture Capital

- + i.d.R. branchenfokussiertes Unternehmen mit starkem Netzwerk
- + Zugewinn unternehmerischer Erfahrung und Synergieeffekte
- Fokus auf Zielgruppe „Gesellschaft in Schieflage“ eher ungewöhnlich
- dominierende Investor/innen außerhalb der Krise oft „unangenehm“



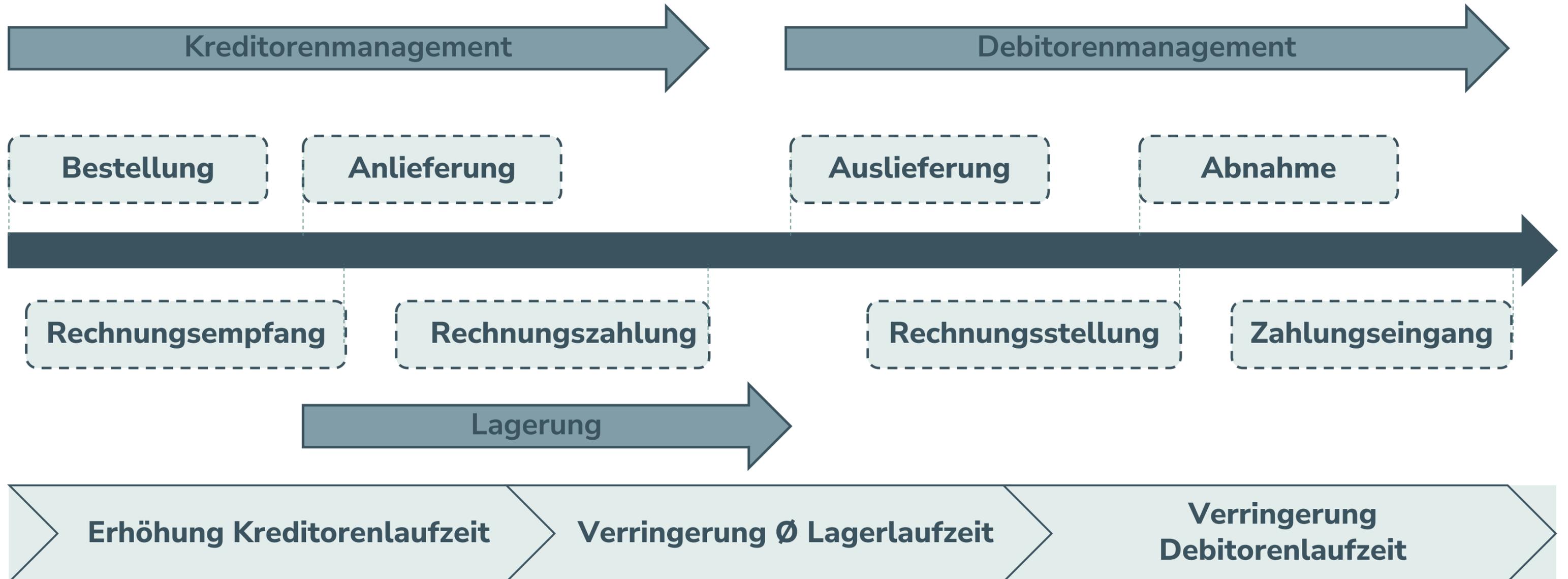
Crowd-Funding

Crowd-Investing

- + klar definierte Kommunikation mit „one-size-fits-all“ Ansprache
- + Unterstützung durch bestehende Netzwerke sehr gut möglich
- keine Professionalisierung im Gesellschafterkreis (Smart-Money)
- Kapital unerfahrener, z.T. schlecht informierter Privatpersonen (Karma & Skrupel)



WORKING CAPITAL MANAGEMENT



BEFREIUNG VON DRÜCKENDEN LASTEN

ÜBERPRÜFUNG UND UMGESTALTUNG DER PERSONALKOSTEN (1/ 2)

LÖSUNG

MASSNAHMEN

**Ohne
Personal-
abbau**

Kürzung der Arbeitszeit / Stundung

Abbau von Überstunden
Verkürzung der Arbeitszeit durch Teilzeitstellen
Pflichturlaub

Kürzung der Personalaufwendung

Einführung eines Mitarbeiterbeteiligungsmodells
z.B. VSOP

**Mit
Personal-
abbau**

Direkte Freisetzung

Aufhebungsverträge/Outplacement
Vorzeitiger Altersruhestand
Kündigung

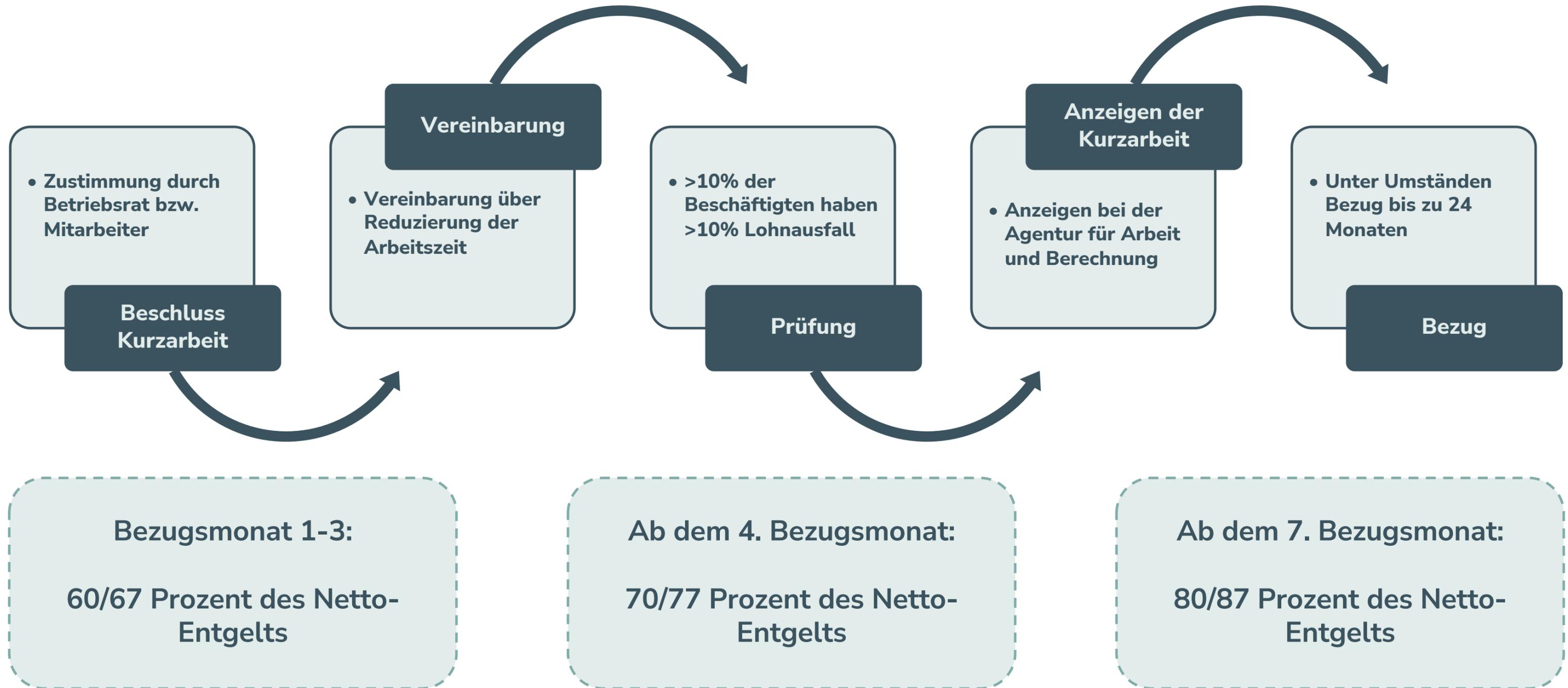
Indirekte Freisetzung

Einstellungsbeschränkungen
Nichtverlängerung befristeter Arbeitsverträge
Abbau von Leiharbeit



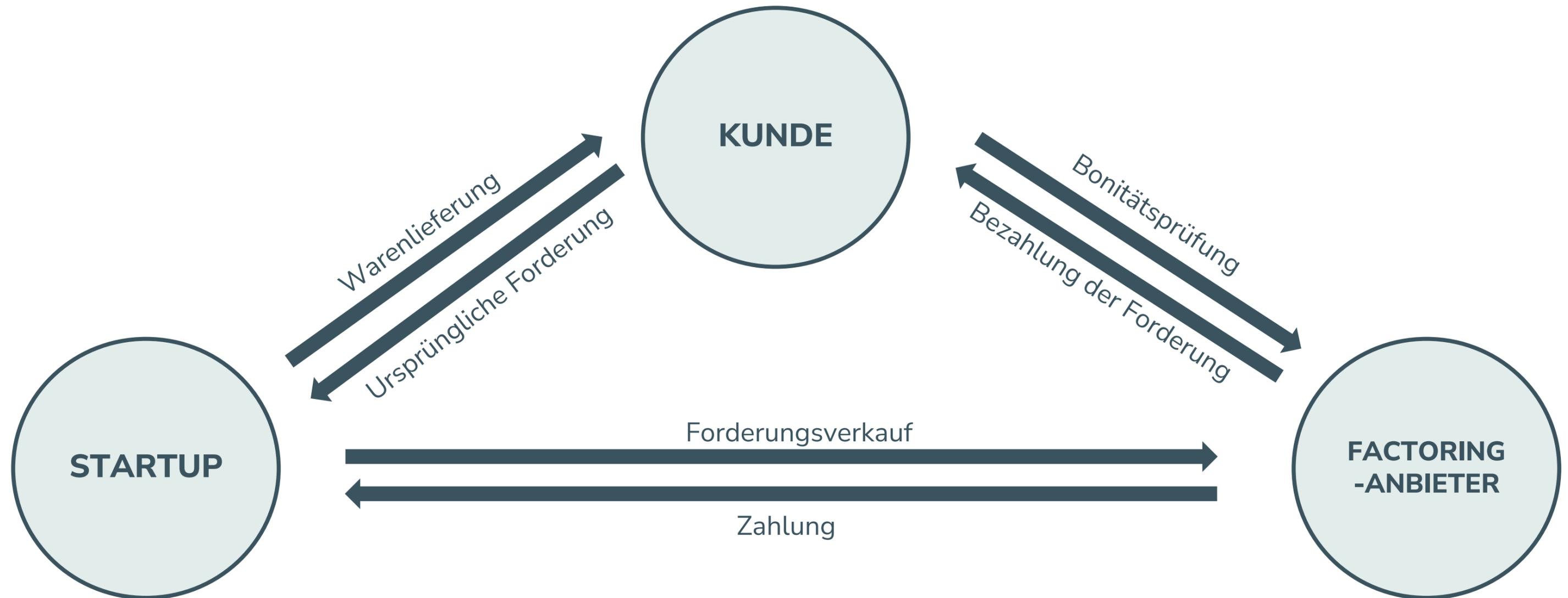
BEFREIUNG VON DRÜCKENDEN LASTEN

ÜBERPRÜFUNG UND UMGESTALTUNG DER PERSONALKOSTEN (2/ 2)



BEFREIUNG VON DRÜCKENDEN LASTEN

FACTORING ZUR ENTSPANNUNG DER LIQUIDITÄTSSITUATION

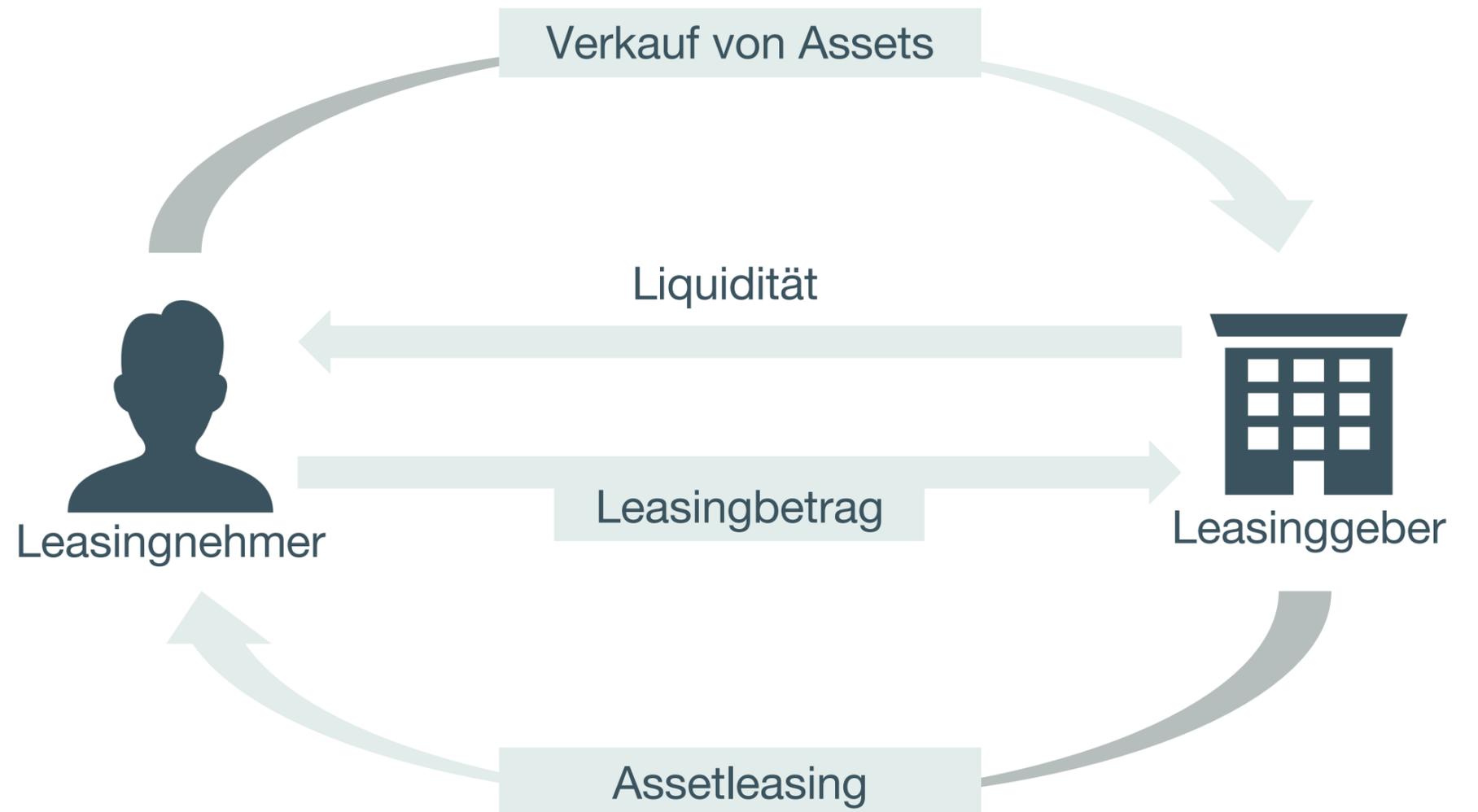


BEFREIUNG VON DRÜCKENDEN LASTEN

SALE-AND-LEASE-BACK FÜR EINMALIGE LIQUIDITÄTSSPRITZE

„Marken und Patente können bei Sale-and-Lease-Back-Transaktionen oder als Kreditsicherheiten auch dem Mittelstand neue Finanzierungsmöglichkeiten eröffnen.“ – Rödl & Partner

- **Speziell für Unternehmen mit Anlagegütern interessant**
- **Innerhalb weniger Wochen Liquiditätszufluss möglich**
- **Leasingzahlungen sind steuerlich als Betriebsausgabe abziehbar**



PROBLEMLÖSUNGEN IM ANGESICHT DER KRISE

NUTZUNG DER KOMPROMISSBEREITSCHAFT IN DER SONDERSITUATION

Typische, leicht zu behebbende Problemfelder:

1

Langsame Entscheidungen, zersplitterter Captable
Stimmbindungsvereinbarung für Kleininvestor/innen
Aufbau eines entscheidungsstarken Beirats

2

Zerrüttete Beziehungen im Gesellschafterkreis
Call-Option für ausscheidewillige Gesellschafter/innen
Aufhebungsvereinbarung für ausscheidewilligen Gründer/innen
Tausch von Geschäftsanteilen in Darlehen mit Besserungsschein

3

Mangelnde Fähigkeiten der Geschäftsführung
Bereitstellung einer höheren VSOP Komponente / Vereinbarung zu Weiterbildungen & Schulungen

4

Unfaire Lastenverteilung im Gesellschafterkreis
Kompensation durch VSOP / Call-Option / Diskonts



INTERNE UND EXTERNE KOMMUNIKATION IN KRISENZEITEN

Schnell

- Zeitnah über Maßnahmen berichten, ohne überstürzt zu handeln, sodass relevante Entscheidungen getroffen werden könnten

Ehrlich

- Krisenmaßnahmen realistisch und objektiv darstellen ohne dass Beteiligte in Panik geraten und irrational handeln

Offen

- Mit relevanten Personengruppen (Mitarbeitende, Kund/innen, Partner) in Kontakt treten. Auf Sorgen und Ängste eingehen



**THE DUKE
BRAUCHT EUCH!**

Der Grund: Seit November letzten Jahres liegt unser **monatlicher Umsatz deutlich zurück**. Schließungen und Einschränkungen in der Gastronomie und im Veranstaltungsbereich, sowie eine starke allgemeine Kaufzurückhaltung gehen nicht spurlos an uns vorüber. Als eigenständige, inhabergeführte Destillerie ohne externe Investoren, die noch in Bayern von Hand fertigt, können solche **Zeiten sehr schwierig** sein.

Um auch diese Zeit durchzustehen, **brauchen wir Eure Unterstützung**, und das geht ganz einfach: Trink Gin! Oder eines unserer anderen Bio-Produkte. Oder verschenkt sie. Oder bucht ein Online Gin Tasting (<https://lnkd.in/dyQy2xQk>) und einen Cocktail Workshop (<https://lnkd.in/evTpnxn9>) für Euch und Euer Team. Als kleines Entgegenkommen von uns, haben wir für Euren nächsten Einkauf in unserem Online Shop vier verschiedene Rabatt-Codes* angelegt, mit denen Ihr selbst wählen könnt, wie viel Rabatt Ihr in Anspruch nehmen wollt:

Die Rabatt-Codes*
 ich-liebe-euch → 0% Rabatt
 ich-hab-euch-lieb → 10% Rabatt
 ich-mag-euch → 15% Rabatt
 ich-mag-gin → 20% Rabatt

Die THE DUKE Destillerie braucht Euch, denn ohne Euch, gibt es auch uns nicht. Wir freuen uns, **gemeinsam mit Euch durch diese Zeiten zu kommen** und spätestens im Frühling wieder mit voller Kraft zurück zu sein.

Ihr könnt uns auch einfach unterstützen, indem Ihr diesen Beitrag teilt.

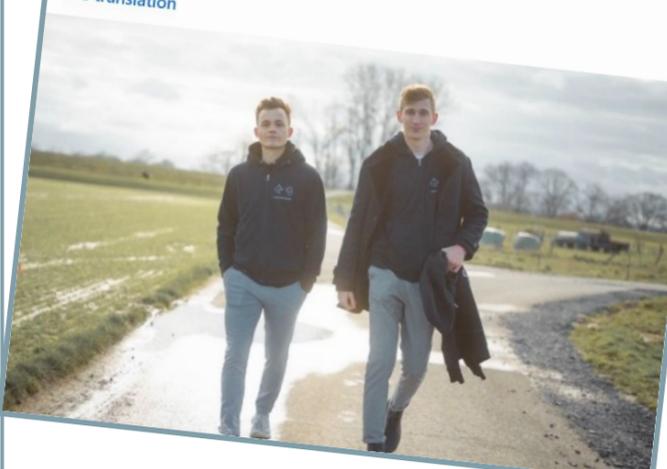
Tausend Dank!

Kann man uns noch sagen, **ob es uns noch in 30 Tagen geben wird?** Genau diese Frage stellen wir uns gerade im Team. Kennst du diesen Moment, wenn du jeden Tag Angst hast auf das Geschäftskonto zu schauen? Momentan befinden wir uns in einer Lage, in der wir noch nie waren. Wir wissen nicht wie es mit **Hunderunde** weiter gehen wird. In so Zeiten zweifelt man vor allem an sich selbst, aber wir **wissen auch ganz genau, dass wir es schaffen** und **niemals aufgeben** werden. Wir haben Hunderunde mit einem Ziel gegründet, einen größtmöglichen Impact zu leisten. Wir konnten in den 2 Jahren schon knapp 95.000 € für den Tierschutz spenden (wir spenden 25 % unseres Umsatzes), worauf wir auch sehr stolz sind. Dennoch müssen wir unsere Strukturen ändern und auch unser eigenes Geschäftsmodell hinterfragen.

Warum erzähle ich das jetzt? 😞
 Ich persönlich finde es sehr wichtig auch offen und ehrlich über die Dinge zu sprechen, die gerade vielleicht nicht gut laufen und vor allem sich selbst einzugestehen, dass man selbst nicht perfekt ist und auch Fehler macht. Denn häufig sieht man doch noch die Dinge aus der rosaroten Unternehmer Brille.

Jetzt heißt es, Köpfe zusammen stecken und radikale Maßnahmen schaffen. **Es war noch nie wichtiger!** 🙏

#Startup
 See translation






„Wenn Du schnell gehen willst – geh allein.
Wenn Du weit kommen willst, geh mit anderen.“

(Afrikanisches Sprichwort)

IMPACT-STARTUP INVESTITIONEN MIT CAPACURA



+

DIE KRAFT DER GEMEINSCHAFT

WIR WERDEN VERSTANDEN BUILDING MOMENTUM

Eine Auswahl aus der capacura Familie



Thomas Dräger
Healthcare-Unternehmer,
Gründer & Lead-Investor



Dr. Mela Fiedler
Chemikerin, Ex-McKinsey
Lead-Investorin



Karl „Charly“ Kleissner
Godfather of Impact
Investment, Founder TONIC



Lin Gong-Deutschmann
Syndicate Leader Angellist
Private and Co-Investor



Hayo Willms
Ex-CEO Rothschild
Wealth Management, Advisor



Christian Rebernik
Ex-CTO N26, Tomorrows
Education, Co-Investor

Positive Rückmeldung auch aus der Fachpresse

THE
EUROPEAN
Global Banking & Finance
Awards 2021

Capacura
Best Fintech Growth Investment Partner
Germany



INDIVIDUELLE STARTUP
PORTFOLIOS AB 1.000€

SCHLIESSE DICH UNS AN UND WERDE CAPACURA IMPACT INVESTOR

Melde dich jetzt bei Jasper (jasper.schlump@capacura.de) für mehr Informationen zu unserem capacura Impact-Startup Portfolio.

...oder bewirb dich initiativ auf eine Stelle in der capacura Family → jobs@capacura.de



PODCASTS

GASTAUFTRITTE



<https://bit.ly/3cFoHgV>



<https://bit.ly/3HKENnO>



<https://bit.ly/3FDRFu7>



<https://bit.ly/3nKDttk>



<https://spoti.fi/3nHgizL>



<https://spoti.fi/3nEfDPn>

Ingos neuster Podcast Gastauftritt



<https://bit.ly/3qFYqab>