



Univ.-Prof. Dr. Tobias Kollmann, Lehrstuhl für Electronic Business,  
Multimedia Campus Kiel, Theodor-Heuss-Ring 140, D-24143 Kiel

---

## Pressemitteilung

---

### Wie Dot.com-Gründer Investoren überzeugen

Im Rahmen einer Studie hat Prof. Dr. Tobias Kollmann, Inhaber des Lehrstuhls für Electronic Business an der Universität Kiel, zehn erfolgreiche Betriebe der Net Economy nach ihren Geheimnissen bei der Kapitalakquise befragt. Ergebnis: „Die Beispiele zeigen, dass es zwar schwieriger geworden ist Investoren zu überzeugen, aber eben nicht unmöglich.“, so der Kieler Forscher. Trotz der aktuellen Wirtschaftskrise und des verminderten Investitionsvolumens finden sich etliche Beispiele für antizyklisches Investitionsverhalten von Venture Capitalisten. Welche Geschäftskonzepte haben die Investoren dabei überzeugen können? Basierend auf Fallstudien von Risikokapitalfinanzierungen aus den Jahren 2000 bis 2002 wurden aktuelle Hinweise auf die Gestaltung eines durchschlagenden Unternehmenskonzeptes ermittelt. Die Märkte, auf denen in der Krise finanzierte Unternehmen aktiv sind, ähneln zwar denen der späten 90er Jahre. Was aber hat sich geändert? Wie kann die Equity-Story im Jahre 2003 lauten, die den Venture Capitalisten für sich gewinnt? Fünf Argumente:

- Argument 1: Das Geschäftsmodell erfüllt selbstverständlich die klassischen Kriterien hinsichtlich Skalierbarkeit, klar definiertem Kundennutzen und ist in Zukunftsmärkten angesiedelt. Allerdings sind die Leistungen der angeschlagenen allgemeinen Stimmung angepasst; das Start-up-Unternehmen hilft, die Probleme des Abschwungs zu lösen und geht echte wunde Punkte an (z.B. Kostenreduktion).
- Argument 2: Die Manager des Unternehmens blicken teilweise auf jahrzehntelange Erfahrung zurück; sie kennen die Methoden der Konzerne aus der Praxis und implementieren diese Konzepte im Start-up so schnell wie möglich und wo immer es sinnvoll erscheint.
- Argument 3: Die Planung des Unternehmens ist fokussiert, nüchtern und zurückhaltend. Sie trägt der „neuen Sachlichkeit“ der Wagnisfinanziers Rechnung.
- Argument 4: Die Steuerung des Unternehmens wird durch bewährte Controlling-Konzepte unterstützt; auf modische Kennziffern wird verzichtet. Das Controlling-System ist dabei an die Erfordernisse eines jungen Wachstumsunternehmens angepasst.
- Argument 5: Das Produkt schafft echte Umsätze. Dem Unternehmen gelingt es, die Marktgesetze wesentlich zu beeinflussen und teilweise sogar zu ändern. Internationalisierung wird lediglich als Option betrachtet und nicht als Pflicht verstanden.

Die 10 Fallstudien haben gezeigt, dass Venture Capitalisten sich keineswegs auf die reine Pflege und Bereinigung ihrer bestehenden Portfolios zurückgezogen haben. Zu den Unternehmen, die auch nach dem Stimmungsumschwung erfolgreich Wagniskapital aufnehmen konnten, zählen sowohl sehr junge Start-ups als auch verhältnismäßig reife Unternehmen aus der Expansion Stage oder der Later Stage. Verkaufsunterstützung und -beratung, klassische E-Commerce-Modelle und virtuelle Marktplätze stellen immer noch gültige Themen dar. Auch Content-Management, Wissensmanagement sowie mobile Applikationen werden von vielen Investoren weiterhin als zukunftssträchtige Investmentbereiche erachtet.

**Literatur:**

Kollmann, Tobias/Kuckertz, Andreas: E-Venture-Capital: Unternehmensfinanzierung in der Net Economy – Grundlagen und Fallstudien, Wiesbaden 2003, 229 S., €39,90.

**Internet:**

[www.e-venture.info](http://www.e-venture.info)

---

**Allgemeine Informationen zum Lehrstuhl und Lehrstuhlinhaber:**

**Univ.-Prof. Dr. Tobias Kollmann** ist Inhaber des Lehrstuhls für Electronic Business an der *Universität Kiel – Multimedia Campus Kiel* und kann auf weitreichende wissenschaftliche und praxisrelevante Erfahrungen auf diesem Gebiet zurückgreifen. Er ist erfolgreicher Autor zahlreiche Fach- und Praxisbeiträge in nationalen und internationalen Zeitschriften bzw. Sammelbänden und war u.a. einer der Gründungsgesellschafter des derzeit größten virtuellen Marktplatzes für den Gebrauchtwagenhandel – *autoscout24*. Er ist darüber hinaus an weiteren New Economy - Unternehmen beteiligt und ferner Geschäftsführer der *eBusiness network group* einem bundesweit tätigen Beratungs- und Beteiligungsunternehmen für E-Business-Start-up's. Sein **Lehrstuhl für Electronic Business** ist einer der führenden Anlaufpunkte für alle Fragen rund um elektronische Geschäftsprozesse im nationalen und internationalen Umfeld. Hierzu gehört sowohl die qualitative Forschung mit entsprechenden Publikationen auf diesem Gebiet als auch die Durchführung von Lehrveranstaltungen am *Multimedia-Campus-Kiel* und dessen Partnerinstitutionen sowie der *Christian-Albrechts-Universität zu Kiel*. Im Rahmen der praxisorientierten Ausrichtung wird ein Schwerpunkt auf die Gründung und Finanzierung neuer Start-up's gelegt. Dabei fungiert der Lehrstuhlinhaber als „Business-Angel“ und ebnet den Studenten so den Weg zum Venture Capital - Bereich.

**Weitere Informationen im Internet:**

[www.multimedia-campus-kiel.de](http://www.multimedia-campus-kiel.de)

[www.ebusiness-lehrstuhl.de](http://www.ebusiness-lehrstuhl.de)

**Kontakt:**

Univ.-Prof. Dr. Tobias Kollmann, Lehrstuhl für Electronic Business,  
Universität Kiel – Multimedia Campus Kiel, Theodor-Heuss-Ring 140,  
D-24143 Kiel, Tel: 0431/7097-620, Fax: 0431/7097-630,  
E-Mail: [t.kollmann@mmc-kiel.com](mailto:t.kollmann@mmc-kiel.com)

**Zu Veröffentlichung freigegeben: Kiel, 23.04.03**

Bei Veröffentlichung dieser Presse-Info senden Sie uns bitte bei Print-Medien ein Belegexemplar bei Online-Medien eine E-mail mit dem entsprechenden Link zu. Besten Dank.